



FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
CARRERA DE CONTABILIDAD

## **Programa Especial de Titulación**

**“Gestión en las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de  
la empresa SEA S.A.C. por el Periodo 2017”**

**Autores:**

Barboza Martinez, Alexandra Belen

Mamani Collanqui, Edith Guadalupe

Vilca Aylas, Cinthia Giovanna

Para obtener el Título Profesional de

**Contador Público**

Asesor: **Miguel Angel Casusol Ceclen**

**Lima, Noviembre 2019**

## INDICE

Dedicatoria.....	i
Agradecimiento.....	ii
Resumen .....	iii
Introducción.....	iv
CAPÍTULO I .....	10
Planteamiento del Problema .....	10
1.1 Descripción de la Realidad Problemática .....	10
1.2 Delimitación de la Investigación.....	12
1.3 Formulación del Problema de la Investigación.....	12
1.4 Objetivos de la Investigación.....	13
1.5 Indicadores de logros Objetivos.....	14
1.6 Justificación e importancia.....	15
1.7 Limitaciones.....	16
CAPÍTULO II .....	17
Marco Teórico .....	17
2.1 Fundamentación del Caso .....	17
2.2.1. Gestión de Cuentas por Cobrar .....	18
2.1.2. Liquidez .....	22

2.2. Antecedentes Históricos.....	25
2.2.1. Nacionales.....	25
2.2.2. Internacionales.....	28
2.3. Definición Conceptual de Términos Contables .....	30
CAPÍTULO III .....	33
Metodología.....	33
3.1 Diseño de la Investigación .....	33
3.2 Población y Muestra .....	34
3.2.1 Población.....	34
3.2.2 Muestra .....	34
3.3 Método de la investigación .....	35
3.4 Tipo de investigación.....	36
3.5 Técnicas e instrumentos .....	36
Matriz de operacionalización de las variables .....	38
CAPÍTULO IV.....	39
Resultados.....	39
4.1. Descripción e Interpretación de Resultados.....	39
4.2. Propuestas de Solución .....	49
CAPÍTULO V.....	53
Caso De Práctico .....	53

5.1. Planteamiento del caso práctico.....	53
5.1.1 Misión .....	57
5.1.2 Visión.....	57
5.1.3 Objetivos .....	57
5.1.4 Valores Corporativos .....	57
5.2 ESTADOS FINANCIEROS AÑO 2017.....	58
5.2.1 Estado de situación financiera.....	58
RATIOS FINANCIEROS AÑO 2017 .....	61
Ratio de Liquidez: .....	61
CICLO ECONÓMICO 2017 .....	62
5.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADO AÑO 2018.....	63
5.3.1 Estado de situación financiera proyectado.....	63
5.3.2 Estado de resultados proyectado .....	64
FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 2018.....	65
RATIOS FINANCIEROS AÑO 2018 .....	66
Ratios de Liquidez: .....	66
CICLO ECONOMICO .....	68
CONCLUSIONES .....	70
RECOMENDACIONES .....	72
BIBLIOGRAFÍA .....	74

### **DEDICATORIA**

Este trabajo de investigación está dedicado a nuestros padres y profesor, que nos apoyaron y dieron confianza para la realización de nuestra tesis.

### **AGRADECIMIENTO**

A DIOS, Por estar presente siempre en nuestras vidas, porque en nuestra guía en cada paso que damos, por darnos la sabiduría, perspectiva y dedicación para la realización de nuestro proyecto de investigación.

Nuestro agradecimiento es también a todas las personas que colaboraron en la realización de nuestro proyecto.

## **RESUMEN**

La gestión de las cuentas por cobrar son un factor clave de las empresas para enfrentar sus compromisos, pues un mal manejo puede llevar a la empresa a situaciones complejas. Por lo tanto, tener un control del efectivo ayudara a la empresa a cumplir con sus objetivos financieros. Se toma como caso particular la empresa SEA S.A.C. que se dedica a la comercialización y distribución de productos marinos congelados y conservas.

El presente trabajo de investigación tiene como propósito demostrar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa SEA S.A.C. en el año 2017. Se observa un alto índice de las cuentas por cobrar en la empresa ya que se le da poco seguimiento o falta de mayor análisis a sus cuentas por cobrar para poder recuperarlas oportunamente y repercute en la disponibilidad de liquidez para cumplir su endeudamiento y otros.

El diseño del trabajo de investigación es no experimental transversal, porque estuvo basada en la práctica mediante métodos y análisis de información de la empresa. Aplicada el método inductivo y deductivo porque nos centramos en variables específicas y el tipo de investigación fue mixta. Para el logro de nuestros objetivos se utilizó los instrumentos de cuestionario y observación.

## **INTRODUCCIÓN**

Las cuentas por cobrar surgen de la acción comercial de una empresa por las ventas realizadas al crédito que forman parte de un derecho exigible que más tarde se convierte en liquidez para que las empresas puedan cumplir con sus obligaciones y entre otras decisiones de la empresa.

La gestión de las cuentas por cobrar tiene gran importancia y sobre todo siendo un elemento de supervivencia, cuando el crédito es escaso y caro.

Por ello nuestro problema de investigación es ¿Cuál es el efecto que genera la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa SEA S.A.C. en el periodo 2017? y como objetivo analizar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de una empresa de distribución de productos marinos congelados.



SEA S.A.C es una empresa dedicada a la venta y distribución de productos marinos congelados y conservas desde el año 2015 atendiendo a hoteles, restaurantes, casinos, supermercados y consumidores finales.

El desarrollo de la presente investigación para una mejor comprensión consta de cinco capítulos.

En el primer capítulo se desarrolló la realidad problemática, asimismo se explica las delimitaciones de la investigación, así como la formulación el problema principal, como los problemas específicos, indicadores de logros objetivos, justificación e importancia de la investigación, limitaciones, también el desarrollo de antecedentes históricos y definición de términos. El segundo capítulo correspondiente al marco teórico comprende de la fundamentación del caso, así como el desarrollo de sus variables y/o dimensiones. El tercer capítulo referido a metodología que comprende el diseño de la investigación, población y muestra, método de la investigación, tipo de la investigación, técnicas e instrumentos, matriz de operacionalización de las variables. El cuarto capítulo corresponde a resultados y contiene la descripción e interpretación de los resultados, propuestas de solución. El quinto capítulo comprende el desarrollo del caso práctico. Finalmente, las conclusiones, recomendación y la bibliografía y sus respectivos anexos, instrumentos de investigación, matriz de consistencia y otros.

## **CAPÍTULO I**

### **Planteamiento del Problema**

#### **1.1 Descripción de la Realidad Problemática**

En la actualidad las empresas como parte de su desarrollo y competitividad están en búsqueda de herramientas que les permita crecer y parte de ello en la situación el crédito y cobranza se ha hecho imprescindible en todas las organizaciones por ser considerado como instrumentos importantes de financiamiento, específicamente como fuente de capital de trabajo para las empresas.

Las cuentas por cobrar continúan siendo uno de los mayores retos que enfrentan los administradores de las empresas, debido a la complejidad que tiene en el entorno empresarial, por lo que es importante que las compañías mejoren sus sistemas de cobros de una forma oportuna, puesto que la demora de la misma afecta la liquidez de la empresa, así como al momento de afrontar sus obligaciones.

El no llevar una correcta gestión de las cuentas por cobrar en las distintas empresas conlleva a tener problemas con la liquidez; esto nos ocasiona varios problemas como pueden

ser las cuentas por pagar con otras entidades (proveedores o entidades financieras) teniendo como resultado un incremento en los intereses y mora.

Herrera D. (2013) nos indica que:

Las cuentas por cobrar, representan los derechos exigibles originados por ventas y servicios a cargo de los clientes y otros deudores, es decir, son las ventas realizadas que no se han cobrado (clientes al crédito). Estas cuentas representan el total del crédito extendido por la empresa a sus clientes. (p.119)

De Jaime E. (2015) nos manifiesta que:

La liquidez asegura a la empresa la libertad para tomar decisiones de crecimiento, de inversión, de desarrollo, de innovación y otras. Muchas empresas en las épocas de bonanzas no se han preocupado por la liquidez, ni de contar con un plan de tesorería efectivo que les ayude a saber qué tienen que pagar y cobrar en los próximos meses. (p. 25)

La cobranza efectiva de las cuentas por cobrar ayudará a la empresa equilibrar su liquidez y que pueda afrontar sus obligaciones. Asimismo, la empresa SEA S.A.C. vende productos marinos congelados y conversas a la ciudad de lima como a otras provincias teniendo una línea de crédito variable, ventas desde 7 días hasta 120 días de crédito.

Actualmente se da la situación que la empresa SEA S.A.C. no cuenta con un personal encargado de hacer seguimiento a las cobranzas ya que los mismos vendedores se encargan de las cobranzas de cada uno de sus clientes. Existen políticas y procesos sin embargo son tomadas a manera desordenada y a criterio del jefe de ventas. Es preciso indicar que la empresa

debe considerar herramientas de control y gestiones necesarias para que pueda tomar decisiones acertadas con la finalidad que no afecte su liquidez.

## **1.2 Delimitación de la Investigación**

### **Delimitación Espacial**

La investigación se realizará en la empresa SEA S.A.C. que se encuentra ubicado en el distrito de Santiago de Surco en exactamente en Av. Monte Fiori 331 Of. 205.

### **Delimitación Temporal**

La investigación realizada cubre el año de enero a diciembre del 2017.

### **Delimitación Temática**

Las áreas involucradas para la presente investigación son: Contabilidad y Ventas. Mencionamos a dichas áreas por ser las más involucradas para esta investigación.

Actualmente la empresa no cuenta con manuales de procedimientos adecuadamente establecidos, es por este motivo que la gestión de cuentas por cobrar se realiza de manera interna en acuerdo con las áreas de contabilidad y ventas. Esto conlleva al desorden de las cuentas por cobrar a clientes. Asimismo, como otra consecuencia es que la empresa tenga que incurrir a intereses por morosidad cuando no puede asumir sus obligaciones oportunamente

## **1.3 Formulación del Problema de la Investigación**

### **1.3.1 Problema Principal**

- ¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa SEA S.A.C. durante el año 2017?

### **1.3.2 Problema Secundario**

1. ¿De qué manera las políticas y procedimientos administrativos y/o contables se relaciona con la liquidez de la empresa SEA S.A.C.?

2. ¿De qué manera se relaciona el fondo de maniobra con la liquidez de la empresa SEA S.A.C.?
3. ¿Cómo afecta la morosidad en la liquidez de la empresa SEA S.A.C.?

## **1.4 Objetivos de la Investigación**

### **1.4.1 Objetivo General**

Determinar cuál es el efecto de la gestión en las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa SEA S.A.C.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

1. Establecer de qué manera se relaciona las políticas, procedimientos administrativos y/o contables con la liquidez de la empresa SEA S.A.C.
2. Determinar de qué manera se relaciona el fondo de maniobra con la liquidez de la empresa SEA S.A.C.
3. Determinar cómo afecta la morosidad a la liquidez de la empresa SEA S.A.C.

## 1.5 Indicadores de logros Objetivos

Los indicadores son los siguientes:

OBJETIVOS ESPECIFICOS	INDICADORES
Establecer de qué manera se relaciona las políticas, procedimientos administrativos y/o contables con la liquidez de la empresa SEA S.A.C; y determinar propuestas.	-Políticas de créditos -Número de clientes -Reporte de deudas
	-Políticas de cobranzas -Antigüedad de cuentas por cobrar
Determinar de qué manera se relaciona el fondo de maniobra con la liquidez de la empresa SEA S.A.C.	-Auditorias -Reportes gerenciales -Custodia de documentos
	-Flujo de caja -Estado de Resultado -Estado de situación financiera
Determinar cómo afecta la morosidad a la liquidez de la empresa SEA S.A.C.	-Situación Corriente -Prueba ácida -Capital de trabajo
	-Ciclo de negocio -Rotación de existencia -Rotación de cuentas por cobrar -Rotación de cuentas por pagar

## **1.6 Justificación e importancia**

El presente trabajo de investigación se desarrolla por la necesidad de analizar las actividades que se realiza en la empresa SEA S.A.C. para la gestión de las cuentas por cobrar, su recaudo, la contabilización de las cuentas y el seguimiento de las mismas.

El trabajo de investigación se justifica en la importancia que tiene el llevar una adecuada gestión de las cuentas por cobrar, además de ello evitar que las cuentas por cobrar sigan incrementando a causa de la débil gestión de ellas mismas.

Para ello se realizó un análisis exhaustivo de todos los clientes que se le otorga crédito, así como los procesos de seguimiento que se tiene con los mismos.

La finalidad en sí es buscar posibles soluciones a problemas frecuentes respecto a la forma de cómo administran o gestionan las cuentas por cobrar de tal forma que se pueda contribuir con el mejoramiento de resultados financieros favorables para la empresa.

El alcance social de esta investigación beneficia a la empresa porque les permite obtener información necesaria para cumplir a cabalidad con todas las normas y procedimientos que se deben de seguir para alcanzar un buen manejo en la gestión de cuentas por cobrar.

Cabe mencionar que la realización de esta investigación va orientada al aporte de ideas y búsqueda de alternativas en la implementación de una propuesta que contribuyan al mejoramiento de la gestión en las cuentas cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa SEA S.A.C.

Asimismo, los resultados que se obtengan han de ser sugeridos para otras entidades que tengan el mismo rubro de la empresa y/o la misma problemática.

Mencionamos también que la disponibilidad de liquidez para el capital de trabajo depende de una gestión eficaz de la cobranza adecuada.

El cobro efectivo debe ser la mayor prioridad en la gestión empresarial. Por eso el análisis y evaluación de la gestión de cobro en forma periódica es vital para la salud de la empresa

### **1.7 Limitaciones**

En la actualidad las empresas optan por realizar sus operaciones con sus clientes utilizando el medio de pago al crédito, esto se hace por muchas razones, para lo cual las empresas emplean una serie de políticas y procesos con sus clientes.

Durante el proceso de desarrollo de la investigación tuvimos problemas con respecto al tiempo, el mismo que no fue lo suficiente como para poder realizar la investigación con suma profundidad.

Por otro lado, la facilidad de obtener información necesaria para la investigación fue dificultoso ya que la empresa no cuenta con procedimientos establecidos para realizar los controles y/o emisión de documentos en lo que respecta a las cuentas por cobrar, así como el seguimiento del mismo, el control que llevan es a criterio del administrador y es manejado de manera confidencial.

Sin embargo, se pudo obtener cierta información contable, por ejemplo, una relación aproximada de las deudas que tienen los clientes con la empresa de Enero a Diciembre del 2017, así como también desarrollamos un cuestionario a los trabajadores de áreas involucradas con la finalidad de obtener información relevante para nuestra investigación.



## **CAPÍTULO II**

### **Marco Teórico**

#### **2.1 Fundamentación del Caso**

Las ventas al crédito dan como resultado una cuenta por cobrar estas incluyen las condiciones pactadas con el cliente al momento de la aprobación del contrato.

Debemos tener en cuenta que para el otorgamiento crédito la empresa realiza una serie de gestiones con la finalidad de poder fidelizar a sus clientes. Sin embargo, estos créditos otorgados al cliente conllevan a un riesgo para la empresa y la no recuperación de la misma afecta a la liquidez de la empresa generando así futuros gastos.

La gestión de cuentas por cobrar tiene como objetivo minimizar los volúmenes de dichas cuentas y por supuesto otorgando ventajas de financiación al cliente que beneficien a la imagen de la empresa de tal forma de poder fidelizar y mantener a nuestro cliente.

La forma inadecuada de llevar una gestión de cuentas por cobrar sucede en varias empresas ya sea por la mala organización, falta de procedimiento, falta de conocimiento, falta de personal capacitados para dichas funciones entre otros factores que dificultan que la empresa pueda obtener la liquidez esperada.

Por ello en la presente investigación a través de utilización de herramientas necesarias como son la evaluación de procedimientos y a través de herramientas financieras demostraremos el efecto que genera la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa SEA S.A.C. En vista que la gestión de las cuentas por cobrar que actualmente lleva la empresa no es la correcta.

Frente a este panorama el presente estudio proyecta la situación de la empresa para el próximo año 2018 aplicando políticas correctas de cobranza a los clientes créditos en los plazos de 30, 60 y 90 días a fin de establecer un conjunto de mejoras que la empresa tendrá en ese lapso del siguiente año, no solo en el nivel de las cuentas por cobrar, sino también en su nivel de endeudamiento a corto plazo, en la disminución de la deuda con proveedores, accionistas y otros terceros acreedores.

### **2.2.1. Gestión de Cuentas por Cobrar**

Según H. Arturo y J. Rosario (2017) indican que:

Las cuentas por cobrar son derecho de cobro sobre terceros que, fundamentalmente provienen de operaciones comerciales, financieras o ajenas a la actividad normal de la empresa. La política de cobro depende en gran medida de las normas sobre el aplazamiento en el cobro y la morosidad a soportar. (p.27)

El crédito que la empresa concede a sus clientes se da a través de una evaluación sobre la capacidad de pago que el cliente pueda tener para poder afrontar sus obligaciones con las empresas.

Actualmente la empresa concede crédito a sus clientes a través de entrevista de manera presencial, tomando datos básicos de la empresa que tiene el cliente, así como recomendaciones de terceros sobre la forma de pago que maneja con terceros.

El procedimiento que opta la empresa no es el adecuado ya que se obvia el comportamiento o la capacidad de pago que pueda tener como cliente, por consiguiente, no podremos saber o por lo menos tener la certeza sobre el riesgo crediticio que podría generar para la empresa. Además, no puede dejarse llevar por recomendaciones de terceros como el de los vendedores

#### **2.2.1.1. Cuentas por Cobrar**

Según Ortega (como se citó en Robles) (2016) define:

A las cuentas por cobrar como una función de la administración financiera del capital de trabajo, ya que coordina los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de las variables de política de crédito comercial concedido a clientes y política de cobros. (p.15)

Las cuentas por cobrar son una herramienta muy importante para las empresas, gracias a ello podemos optimizar el capital de trabajo y porque no incrementar el valor de la empresa.

Córdoba (2016) define que:

Las cuentas por cobrar consisten en el crédito que una empresa otorga a sus clientes en la venta de bienes y servicios. Se consideran como una modalidad de financiamiento a corto plazo que se les entrega a los clientes. Estas cuentas pueden tomar figura de crédito comercial, el cual se refiere al crédito que la empresa les da a otras empresas, o bien de crédito de consumo, el cual es el crédito que la empresa le extiende a los consumidores finales. (p.15)

Las empresas ofrecen créditos a sus clientes con la finalidad de incrementar sus ventas, lo que implica establecer condiciones consecuentes con el sector donde opera y las características de los clientes.

La empresa SEA S.A.C. otorga crédito a sus clientes generando así las cuentas por cobrar. Sin embargo, los mismos no cuentan con un seguimiento adecuado donde se demuestre explícitamente la antigüedad de las cuentas por cobrar o conociendo las razones exactas de que por qué no están siendo canceladas.

#### **2.2.1.2. Procedimiento de créditos**

Morales J. Y Morales A. (2014) comenta que:

El crédito se refiere a la operación por préstamo de recursos financieros por confianza y análisis de un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago, el crédito puede considerarse como un préstamo o como una venta a plazos. (p.24).

Es fundamental que el otorgamiento de créditos y su recuperación se desarrollen de manera profesional, en este texto se desarrollan de manera detallada los procesos de análisis y evaluación de los procesos de otorgamiento de créditos y cobranza.

La empresa SEA S.A.C. tiene débiles procedimientos de cuentas por cobrar. Ello conlleva a realizar evaluación y posteriormente proponer un procedimiento correcto.

#### **2.2.1.3. Procedimiento de cobranza**

Morales J. y Morales A. (2014) esto significa que:

Las cobranzas, el trabajo de los administradores debe ser una manera que no lastime la relación comercial con el cliente, sobre todo

cuando deba exigir los pagos vencidos, dado que no solo es cobrar los créditos otorgados sino también mantener a los clientes comprando continuamente los productos o servicios que ofrece la empresa. (p.10)

Los procedimientos de cobranza realizada a los clientes deben ser de manera planificada y anticipada, claro está, siguiendo una serie de procesos correspondientes desde los recordatorios hasta la recaudación de la cobranza.

La empresa SEA S.A.C. si bien es cierto cuenta con un procedimiento de créditos que es de baja confiabilidad para la empresa debido a falta de requisitos, así como las evaluaciones necesarias que conlleven a la seguridad económica para la empresa.

#### **2.2.1.4. Control**

De Jaime J. (2016) refiere que:

El control de una empresa es fundamental para que pueda supervivir. Es evidente que, como confirman las estadísticas, una gran mayoría de empresas pequeñas y medianas mueren, bien por falta de control, bien por la existencia de un inadecuado sistema de control (p.9).

El control ayuda a las empresas a llevar información actualizada del estado de las cuentas que tiene la misma a fin y de acuerdo a los resultados que se obtiene poder tomar decisiones en beneficio de la empresa.

Si bien es cierto el control que la empresa debería tener en cuenta debe ser el control interno.

Rodríguez G. (2015) define al control interno como: “Un proceso, ejecutado por la junta directiva o consejo de administración de una entidad, por su grupo directivo

(gerencia) y por el resto del personal, diseñado específicamente para proporcionar seguridad razonable de su documentación” (p. 25).

Gracias al control interno las empresas pueden crear procesos convenientes para salvaguardar la información de esta ya sea de manera física o en una base de datos.

Llevar un buen control permitirá a la empresa tener la información de manera oportuna y confiable.

La empresa SEA S.A.C. maneja sus cuentas por cobrar de manera interna y es una sola persona que se encarga de realizar dicha labor, la misma cuenta con mucha carga laboral y hay ocasiones que tiene que solicitar a los mismos vendedores que realicen la cobranza de los clientes, generando de esta manera pérdida de tiempo para los mismos, así como el desorden de funciones.

### **2.1.2. Liquidez**

Rodríguez (2015) define la liquidez: “Es la capacidad de cumplir con los compromisos de pago de la empresa con el monto y en el tiempo pactado”. (p. 204).

El llevar control de la liquidez de la empresa es importante porque nos ayudará a contar con disponibilidad de efectivo a fin de afrontar las obligaciones.

De acuerdo con la investigación realizada no existe un control adecuado puesto que es una sola persona que se encarga de facturar, evaluar al cliente y realizar la cobranza y sobrecarga de trabajo y la mala organización ocasiona que las cobranzas no se realicen de manera óptima. Esto afecta en cierto modo a la liquidez porque el retorno de dinero por las ventas al crédito no se realiza conforme a lo esperado.

Lawrence J. (2013) indica que:

La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir la facilidad con la que esta puede pagar sus cuentas. Debido a que una influencia común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente. (p.52)

La liquidez es la forma de convertir nuestros activos en efectivo en las distintas formas de pago que puede ofrecer la empresa a sus clientes.

Para medir la liquidez de la empresa existe una ratio llamado, ratio de liquidez, el cual permite calcular la capacidad que tiene la compañía para afrontar sus obligaciones a corto plazo y con ello también la solvencia y su capacidad para resolver de manera adecuada cualquier imprevisto que se pueda presentar.

SEA S.A.C. carece de evaluación de ratios financieros, siendo este un indicador para medir la liquidez de esta. La empresa debe definir apropiadas políticas de cobros y pagos siendo lo más correcto que exista una proporción entre los días de recuperación y desembolso del efectivo.

#### **2.1.2.1. Estados Financieros**

Rodríguez (2015) nos indica que:

Los estados financieros deben considerarse como un medio para comunicar información y no como un fin; su objetivo es proporcionar información sobre la situación financiera, los resultados de las operaciones, los flujos de efectivo y el movimiento en el capital contable de una entidad. (p.4).

Los estados financieros son importantes porque además de tener una validez oficial nos da la seguridad sobre la situación en la cual se encuentra la empresa.

Román J. (2017) define a los estados financieros como:

La manifestación fundamental de la información financiera; son la representación estructurada de la situación y desarrollo financiero de una entidad a una fecha determinada o por un periodo definido.  
(p.207)

Los estados financieros son como una fotografía de la situación económica de la empresa, el cual nos muestra de manera general de cada rubro que tiene la empresa con la finalidad de tomar decisiones futuras.

La empresa SEA S.A.C. cuenta con la generación de estados financieros. Sin embargo, no son evaluados mediante herramientas financieras, caso específico las ratios de liquidez y proyecciones de flujo de caja.

#### **2.1.2.2. Ratios de Liquidez**

Rodríguez (2015) indica que:

El análisis de la liquidez es dos los aspectos que deben evaluarse, uno es si cuentan con los recursos suficientes para cumplir compromisos, considerando el monto total y el tiempo acordado; otro está relacionado con las habilidades o capacidades que tenga la empresa para convertir esos recursos en dinero. (p.205)

La ratio de liquidez nos muestra la capacidad que tiene la empresa en transformar su activo en efectivo. Asimismo, nos sirve para determinar la solidez económica de la misma.



Como se comentó anteriormente SEA S.A.C. no realiza evaluaciones de ratios financieros para determinar con la liquidez que cuenta y las decisiones oportunas sobre esta.

### **2.1.2.3. Ratios de Gestión**

Rodríguez (2015) indica que:

La decisión del ciclo operativo inicia desde el que transcurre desde que se compra el inventario hasta que se vende, que se le denomina días de venta de inventarios; desde que se vende hasta que se cobra, y se le llama días de venta de cuentas por cobrar; también se considera el tiempo que en se les paga a los proveedores, y que se le nombra días de compras de cuentas por pagar. (p.207)

Es la forma de cómo administrar los activos que tiene la empresa, el cual se encuentra incluida lo siguiente:

Rotación de inventario, donde nos indica el tiempo que transcurre desde que adquirimos nuestros inventarios hasta convertirlos en efectivo

Esta rotación nos será de gran utilidad para saber cuánto tiempo que transcurre desde que se realiza la venta hasta la cobranza de la misma. Dicha gestión es la que no se muestra en la empresa debido a que no existen políticas adecuadas para llevar el control de las cuentas por cobrar.

## **2.2. Antecedentes Históricos**

### **2.2.1. Nacionales**

(Arce, 2017) en la ciudad de Lima, en una tesis para obtener el título de Contador Público sustentó Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa PROVENSER S.A.C, en la Universidad Autónoma del Perú. En la

presente investigación el objetivo de la tesis fue determinar el efecto de la gestión de cobranza de las letras de cambio en la liquidez con la finalidad de corregir las deficiencias encontradas para realizar una adecuada gestión financiera, se utilizó una metodología tipo descriptiva - correlacional con el fin de describir cómo es la gestión de cobranzas que la empresa realiza, y además porque se va a determinar la relación entre la gestión de las cobranzas y su efecto en la liquidez de la empresa, con una población conformada de 10 personas que laboran en la empresa PROVENSER S.A.C.

Las conclusiones de esta investigación nos indican que la empresa posee deficiencias en la gestión de las cuentas por cobrar de las letras de cambio ocasionando problema de liquidez para poder atender sus necesidades más inmediatas, no desarrollan herramientas estratégicas para el servicio al cliente, no existen políticas claras para la evaluación crediticia ocasionando un riesgo y no cuentan con personal capacitado para gestión de cobranzas. Esta información nos sirve para poder realizar una mejor planificación financiera para hacer frente a los problemas de liquidez con procedimientos estratégicos de créditos y cobranzas que permita tener a la empresa un mejor control.

(Vásquez y Vega, 2016) en la ciudad de Trujillo en una tesis para obtener el título profesional de Contador Público sustentó Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito de Huanchaco - 2016, en la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú. El objetivo general de la investigación busca determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C. distrito de Huanchaco. Se desarrolló una investigación tipo explicativo causal, mediante el cual se investigó las causas y efectos, así como la relación de las variables, y en qué circunstancias se desarrolló la situación del estudio, siendo la unidad de análisis los

documentos por cobrar que permiten evaluar la situación económica de la empresa y dar solución al problema planteado, asimismo se obtuvo información a través de la aplicación de un cuestionario, guía de observación y análisis a los estados financieros de la empresa. De acuerdo a la investigación realizada se pudo concluir a través de los resultados, que la inadecuada gestión de cuentas por cobrar genera un grave problema de liquidez en la empresa, que le impide cumplir con sus diversas obligaciones con terceros, por tal motivo en nuestra investigación se debería considerar una política de crédito efectiva y hacer un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento de los clientes potenciales a la hora de pactar el servicio, además de reforzar los procedimientos de cobranza a fin de agilizar el cobro de las cuentas por cobrar y contar con un fondo líquido suficiente que permita cubrir las obligaciones.

(Gavilán, Miranda y Vicente,2015) en la ciudad de Lima en una tesis para optar el título profesional de Contador Público sustentó una tesis Importancia de la gestión de cuentas por cobrar y su implicancia en la liquidez de la empresa LC GROUP S.A.C. en la Universidad Tecnológica del Perú, Lima, Perú, siendo el objetivo general de la investigación fue determinar la importancia de la gestión de cuentas por cobrar y su implicancia en la liquidez de la empresa LC GROUP S.A.C, desarrollando una investigación tipo mixta porque combina la investigación documental y el trabajo de campo que se enfoca en la recopilación de información proporcionada por la muestra del área de finanzas de la empresa. Como conclusión es que se observó que la empresa tiene clientes al crédito que les cancelan posteriores a su vencimiento y estas no fueron negociadas para poder contar con liquidez; los nuevos clientes que captó generaron cuentas incobrables porque no fueron evaluados correctamente. Como consecuencia de su falta de liquidez la empresa incurrió en un

financiamiento sin previa evaluación lo cual generó gastos excesivos, esta información nos ayuda para nuestra investigación en realizar un análisis selectivo de los clientes, realizar un seguimiento constante y oportuno de cuentas por cobrar fuera de plazo y recabar información detallada al momento de realizar una financiación que nos proporcione seguridad y mejoría para nuestra empresa.

### **2.2.2. Internacionales**

(García, 2016) en la ciudad de Cuenca, en una tesis para optar el título en Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A sustentó Gestión de las cuentas por cobrar en el sistema de Riego Manuel de J. Calle en el periodo 2015, en la Universidad Católica de Cuenca, Ecuador. El objetivo de la tesis fue de constatar la gestión de las cuentas por cobrar en el sistema de Riego Manuel de J. Calle en el periodo 2015 en la Universidad Católica de Cuenca, para de esta manera comprobar si los usuarios están cumpliendo con las políticas de cobro y con los pagos correspondientes establecidos por la entidad. Se desarrolló una investigación descriptiva que se utiliza para recoger, organizar y para dar a conocer los resultados exactos, al analizar a los socios del Sistema de Riego Manuel de J. Calle, para determinar si cumplen con las políticas de crédito ya establecidas como: 50% efectivo y 50% con un pagaré o letra de cambio, utilizando una muestra de población de 260 personas. Las conclusiones de esta investigación nos indican las debilidades más relevantes dentro del Sistema de Riego Manuel de J. Calle, que los usuarios no cancelan en su totalidad el servicio del agua prestado por la entidad, solo un 58 % se rige a las políticas y el 42% no cumple, por motivo que no cuentan con dinero para realizar sus pagos y con la finalidad de disminuir la cartera vencida en el año 2015 se otorgó descuentos en los tres primeros meses con sus tasas respectivas recuperándose un 66.66% de la cartera de clientes, por este motivo para nuestra investigación es importante

determinar por qué se ocasionan retrasos de pagos de nuestro clientes, por lo que se debe establecer políticas de cobros en fechas oportunas utilizando medios de pagos con el fin de que puedan cancelar sus deudas con anticipación y mejorar sus pagos, de esta manera podremos obtener una mejor liquidez.

(Avelino, 2017) en la ciudad de Guayaquil, en una tesis para optar el título en Ingeniera en Contabilidad y Auditoría-CPA, sustentó Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar CIA LTDA., en la Universidad Laica “Vicente Rocafuerte de Guayaquil”, Ecuador. El objetivo de esta investigación consiste en evaluar el importe de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa en el periodo 2015 y comprobar que los datos obtenidos sean verídicos y reales, para de esta manera realizar mejoras en su actividad económica. Se utilizó una metodología tipo descriptiva para detallar todos los hechos que se dan en el área de créditos y cobranzas para clasificar los elementos que componen los activos exigibles del estado de situación financiera, los mismos que tienen un proceso para ser controlados, que inicia desde la base legal, principios y normas, organización del departamento de cartera y control de morosidad. Asimismo, utilizó una población de 20 personas relacionadas con la investigación. Se llegó a la conclusión que una inadecuada administración de cuentas por cobrar genera un impacto en la liquidez de la empresa, obligando a recurrir a otras fuentes de financiamiento, que generan un aspecto negativo en su situación financiera, asimismo se pudo observar que existe una falta de comunicación entre los departamentos de ventas y cobranzas, por lo que es importante para nuestra investigación al tener un control adecuado de las cuentas por cobrar para tener un mejor financiamiento a corto plazo.

(González y Vera, 2013) en la ciudad de Guayana, en una tesis para optar el título de Licenciadas en Contaduría Pública sustentaron Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA, Periodo 2011 en la Universidad Nacional Experimental de Guayana, Venezuela. El objetivo de esta investigación está orientado a evaluar la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad en el periodo 2011. En esta investigación utilizaron una metodología de campo, por motivo que la información recolectada fue directamente de la realidad con la finalidad de buscar mejoras en su actividad económica. Las conclusiones de esta investigación se basaron en que la empresa no tiene manuales de procedimientos, los cuales obstaculizan el buen funcionamiento del área de créditos y cobranzas, no existe un control adecuado de las facturas vencidas y seguimiento oportuno de los clientes morosos, debido a lo cual en nuestra investigación es necesario establecer cierto parámetros con procedimientos en la gestión de cuentas por cobrar, que deben estar debidamente documentado y sustentado, además de una correcta gestión de cobranzas, para una administración eficiente del dinero con procesos adecuados que brinden información oportuna y veraz.

### **2.3. Definición Conceptual de Términos Contables**

**Liquidez:** Es la mayor o menor facilidad que tiene el tenedor de un título o un activo para transformar en dinero en cualquier momento.

**Cuentas por cobrar:** Dinero que deben los clientes que compran bienes o servicios a crédito a la empresa. En el estado de resultados, forma parte del activo corriente.

**Estado financiero:** Reportes estandarizados, preparados bajo normas uniformes que proveen información al respecto de la posición financiera, resultados y estado de flujo de efectivo de una empresa, que es útil para los usuarios en una toma de decisiones de índole económica.

**Estado de resultado:** Estado financiero en el que se informa ingresos, costos, gastos y resultados como utilidad o pérdida correspondientes a determinado periodo.

**Estado de situación financiera:** Es un estado financiero básico que muestra los montos del activo, del pasivo y del capital en una fecha específica. En otras palabras, dicho estado financiero muestra los recursos que poseen el negocio, sus adeudos y el capital aportado por los dueños.

**Flujo de caja:** Cuadro que muestra de manera ordenada y con una periodicidad determinada (diaria, semanal, mensual, trimestral, etc.) las entradas y salidas de efectivo que tendrá un negocio a lo largo de un periodo determinado.

**Crédito:** Capacidad de obtener bienes o servicios a cambio, únicamente, de una promesa de pago. Registro formulado en el lado derecho de una cuenta.

**Razones Financieras:** Parámetros que se obtienen al resolver una ecuación matemática donde se utilizan partidas que tienen relación entre sí para evaluar si el resultado es adecuado o en caso contrario, si deben determinarse acciones para corregir problemas actuales o futuros.

**Tesorería:** Área responsable del manejo de efectivo y otras inversiones de una empresa para obtener el mayor beneficio de dichos activos.

**Prueba ácida:** Es uno de los indicadores de liquidez frecuentemente usados como indicador que mide la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, sin contar con la venta de sus existencias, es decir básicamente con los saldos de efectivo, sus cuentas por cobrar, inversiones, y algún otro activo.

**Capital de trabajo:** Es la capacidad de una compañía tiene para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Este puede ser calculado como los activos que cobran con relación a los pasivos de corto plazo

**Rotación de existencias:** Es un indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. La rotación de existencias permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar

**Rotación de cuentas por cobrar:** Es un indicador que mide la cantidad de veces que se cobran las cuentas por cobra durante el periodo en análisis.

**Rotación de cuentas por pagar:** Es un indicador que mide el número de veces al año que se pagan las cuentas que estaban pendientes de pago



## **CAPÍTULO III**

### **Metodología**

#### **3.1 Diseño de la Investigación**

La investigación reúne las condiciones necesarias para ser denominada investigación aplicada no experimental transversal, porque estuvo basada en la práctica mediante métodos y análisis de información de la empresa, así también la aplicación de conocimientos para determinar cuál es el efecto de la gestión en las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa SEA S.A.C. del año 2017.

Baena (2014) nos manifiesta que:

La investigación aplicada tiene como objeto el estudio de un problema destinado a la acción, puede integrar una teoría antes existente. La resolución de problemas echa mano típicamente de muchas ciencias, puesto que el problema es algo concreto y no se le puede resolver mediante la aplicación de principios abstractos de una sola ciencia. (p. 11)

### 3.2 Población y Muestra

#### 3.2.1 Población

La población del estudio está representada por las áreas vinculadas.

Según los autores (Hernández, Fernández y Baptista 2014) define que “La población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p.174).

Las unidades de análisis fueron conformadas por 09 colaboradores de las áreas de contabilidad y ventas.

ÁREAS	POBLACIÓN
Contabilidad	02
Ventas	07
<b>TOTAL</b>	<b>09</b>

#### 3.2.2 Muestra

La muestra estuvo conformada por 4 colaboradores cuya elección se realizó de manera no probabilística, pertenecientes a las áreas de contabilidad y ventas a quienes se les aplicó un cuestionario que constituye el instrumento de recolección de datos. Se consideró las áreas mencionadas debido a que en las mismas se realizan las cobranzas.

Según los autores (Hernández, Fernández y Baptista 2014, p.173) define que “La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población”.

Hernández, Fernández y Baptista, (2014) “La muestra no probabilística es un subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación” (p. 176).

ÁREAS	POBLACIÓN(N)	MUESTRA(n)
Contabilidad	02	02
Ventas	07	02
<b>TOTAL</b>	<b>09</b>	<b>04</b>

### 3.3 Método de la investigación

Para desarrollar la presente investigación se empleó el método inductivo y deductivo, porque nos centramos en variables específicas de la liquidez de la empresa donde se pone énfasis en la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa SEA S.A.C.

#### Método Inductivo

Estudia los fenómenos o problemas desde las partes hacia el todo, es decir analiza los elementos del todo para llegar a un concepto o ley. También se puede decir que sigue un proceso analítico-sintético.

Muñoz R. (2016) define al método inductivo como:

Un método lógico que procede de lo particular a lo general, es decir, de la realización y observación de casos particulares descubre relaciones de validez general. Estas relaciones, una vez validadas para cada caso particular en número suficiente, permiten obtener conclusiones para los demás casos, sin necesidad de validarlas a todas ellas. (p. 85)

### **Método Deductivo**

Es lo contrario a lo anterior. Estudia un fenómeno o problema desde el todo hacia las partes, es decir analiza el concepto para llegar a los elementos de las partes del todo.

Muñoz R. (2016), nos indica que:

Este método representa el proceso inverso, es decir, de lo general a lo particular. El proceso deductivo es válido cuando sus premisas son de tal naturaleza que permitan apoyarnos en ellas como fundamento seguro para llegar a una conclusión. (p.85)

### **3.4 Tipo de investigación**

De acuerdo con el desarrollo del presente trabajo el tipo de investigación que aplicamos fue de tipo mixta, esto debido a que nos basamos a la información física obtenida por las 2 áreas involucradas de contabilidad y ventas, así como también el análisis a realizar del resultado de los cuestionarios.

### **3.5 Técnicas e instrumentos**

Para el logro de los objetivos propuestos es fundamental la recolección de datos, lo que hace importante utilizar técnicas e instrumentos apropiados que permitan alcanzar la máxima información a fin de obtener datos de manera exacta y lo más cercano a la realidad.

En esta investigación se aplicó en primer lugar un cuestionario compuesto por un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios para alcanzar los objetivos de estudio.

#### **a. Cuestionario:**

En nuestra investigación el instrumento que se realizó fue un cuestionario lo cual nos permitió estandarizar y uniformizar lo recabado de la información. Para la recolección de información aplicamos 14 preguntas que fueron realizadas a nuestra muestra.

Hernández E. (2018) y otros, nos manifiestan:

Que la encuesta es uno de los procedimientos investigativos más comunes y resulta ampliamente utilizado en el campo sociológico. La información recogida podrá emplearse para un análisis cuantitativo, con el fin de identificar y conocer la magnitud del problema, que se supone o se conoce de forma parcial o imprecisa, como forma de retroalimentación sobre los cambios o transformaciones ocurridas.

(p. 117)

**b. Observación:**

La observación es útil para analizar el proceso de nuestra investigación que consiste en observar los procedimientos empleados en las áreas de ventas y contabilidad en la gestión de cuentas por cobrar, comprobando si son realizados de manera eficiente y oportuna.

Según los autores (Hernández, Fernández y Baptista 2014,) nos menciona “Este método de recolección de datos consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos y situaciones observables, a través de un conjunto de categorías y subcategorías” (p. 285).

Peña A. (2015) señala: “La investigación observacional es explícita en su propósito y estos han de ser definidos para la recopilación de datos; es asimismo rigurosa en su definición de categorías.” (p.22)

**Matriz de operacionalización de las variables**

<b>VARIABLES</b>	<b>DEFINICION CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICION OPERACIONAL</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
Gestión de Cuentas por Cobrar	El saldo de las cuentas por cobrar saldo de clientes representa la cifra que estos deben a la empresa que vendrá a ser el crédito concedido por la empresa.	Procedimiento que se realiza a consecuencia de las ventas al crédito que se tiene con los clientes de la empresa	Procedimiento de Créditos	- Políticas de créditos - Número de clientes - Reporte de deudas
			Procedimiento de Cobranza	- Políticas de cobranzas - Índice de morosidad de clientes - Antigüedad de cuentas por cobrar
			Control	-Auditorias -Reporte gerenciales -Custodia de documentos
Liquidez	La liquidez es la capacidad que tiene la empresa para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.	Procedimiento para obtener el cálculo de la liquidez, donde la empresa medirá su eficiencia	Estados Financieros	- Flujo de caja - Estado de Resultado - Estado de situación financiera
			Ratios de Liquidez	- Situación corriente - Prueba ácida - Capital de trabajo
			Ratios de Gestión	- Ciclo de negocio - Rotación de existencias - Rotación de cuentas por cobrar - Rotación de cuentas por pagar

## **CAPÍTULO IV**

### **Resultados**

#### **4.1. Descripción e Interpretación de Resultados**

En la investigación el instrumento aplicado fue de un cuestionario, siendo estructurado por 14 ítems, que está relacionado con la formulación del problema siendo preguntas claras y concretas, para tener una mejor comprensión de la gestión de cuentas por cobrar que tiene la empresa y su implicancia en su liquidez. Por consiguiente, con la aplicación del cuestionario se pudo obtener y determinar los resultados del contenido de cada ítem, siendo analizados correctamente de manera que enfocó el problema de nuestra investigación.

Se aplicó el cuestionario a 4 colaboradores (2 contabilidad y 2 ventas) quienes con experiencia y profesionalismo nos proporcionaron información de manera transparente a fin de recabar toda la información precisa que nos permitió interpretar la relación con el objetivo principal y específico, para verificar la realidad de la investigación.

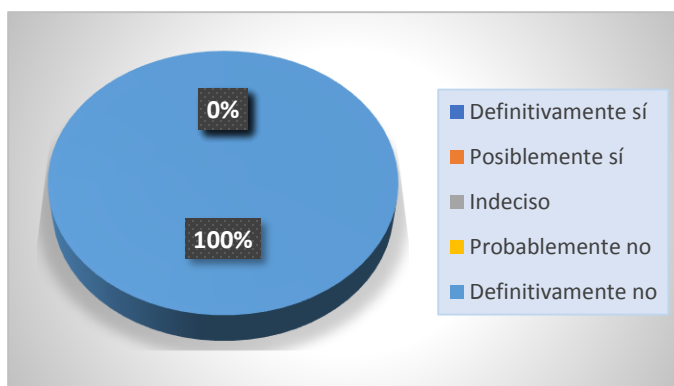
**Resultados Obtenidos De La Aplicación Del Cuestionario Para Evaluar La Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Efecto En La Liquidez De La Empresa Sea S.A.C.**

Nº	PREGUNTAS	Definitivamente sí	%	Posiblemente sí	%	Indeciso	%	Probablemente no	%	Definitivamente no	%	TOTAL	%
1	¿La empresa cuenta con un departamento de créditos y cobranzas?									4	100%	4	100%
2	¿Se tiene separado claramente las funciones de ventas, facturación y cobranzas?									4	100%	4	100%
3	¿Existen procedimientos administrativos y/o contables desarrollados para la empresa SEA S.A.C. para la gestión de cuentas por cobrar?					2	50%	2	50%			4	100%
4	¿Se tiene establecidas y documentadas las políticas de empresa para otorgar créditos a sus clientes?			1	25%			2	50%	1	25%	4	100%
5	¿Se detiene los despachos a los clientes cuando exceden el límite de crédito?			2	50%			2	50%			4	100%
6	¿Los responsables de crédito y cobranzas comunican periódicamente a gerencia la evaluación de la cartera de clientes nuevos a la empresa?			2	50%			1	25%	1	25%	4	100%
7	¿Se emite un reporte de saldos por cada cliente y estatus de sus facturas (tiempo, retraso, monto, etc.)?					1	25%	2	50%	1	25%	4	100%
8	¿Se realizan flujos de caja mensualmente para conocer la liquidez de la empresa y tomar decisiones operativas?									4	100%	4	100%
9	¿La empresa considera algún aspecto para gestionar el riesgo de liquidez?			2	50%	1	25%	1	25%			4	100%
10	¿La empresa evalúa su ciclo de negocio periódicamente para afrontar sus decisiones operativas/financieras?							1	25%	3	75%	4	100%
11	¿La gestión de cuentas por cobrar optimiza el capital de trabajo de la empresa?	1	25%	3	75%							4	100%
12	¿Se efectúa un seguimiento de documentos cancelados y por cobrar para determinar cuáles son las cuentas morosas?			1	25%			1	25%	2	50%	4	100%
13	¿Se ejecuta confirmaciones de las cuentas por cobrar de manera mensual?									4	100%	4	100%
14	¿Se realizan cobros de intereses por mora a los clientes de créditos que cancelan sus saldos después de la fecha pactada?					1	25%			3	75%	4	100%



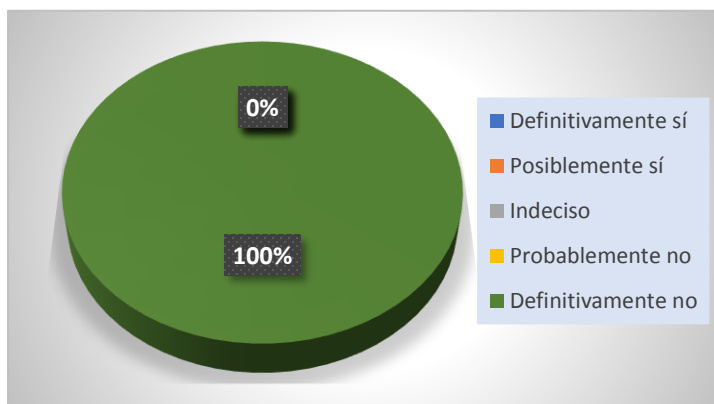
(Cuadro N°1)

**GRÁFICO N. ° 1: ¿La empresa cuenta con un departamento de créditos y cobranzas?**



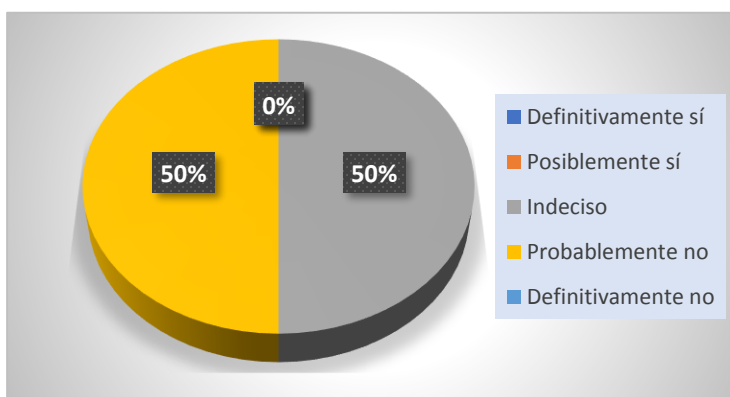
Como se observa en el gráfico N° 1, se obtuvo como resultado que el 100% de los trabajadores manifestaron que la empresa SEA S.A.C. no cuenta con un departamento de créditos y cobranzas, por tal motivo para una mejoría en la empresa se debería implementar este departamento para tener un adecuado control en los procesos y actividades basados en políticas correctamente establecidos con un buen funcionamiento que contribuya al mejor rendimiento y logro de objetivos.

**GRÁFICO N. ° 2: ¿Se tiene separado claramente las funciones de ventas, facturación y cobranzas?**



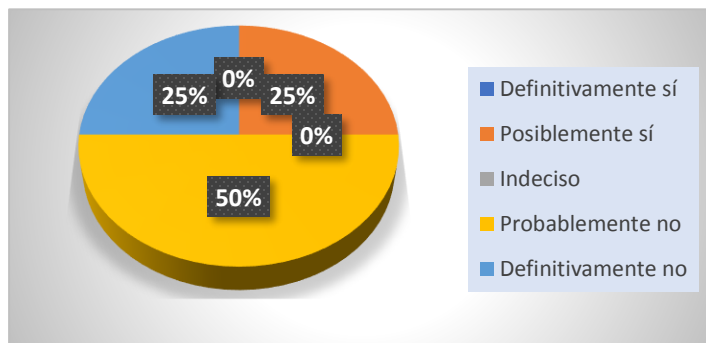
En el gráfico N° 2, el 100% de los trabajadores encuestados afirman que la empresa SEA S.A.C. definitivamente no se tiene establecido por separado las funciones de ventas, facturación y cobranzas por motivo que los vendedores realizan también las funciones de cobranzas provenientes de las ventas al contado y crédito utilizando consigo en ocasiones los documentos emitidos de facturación generando un riesgo para la empresa por falta de control y posiblemente la pérdida de documentos.

**GRÁFICO N° 3: ¿Existen procedimientos administrativos y/o contables desarrollados para la empresa SEA S.A.C. para la gestión de cuentas por cobrar?**



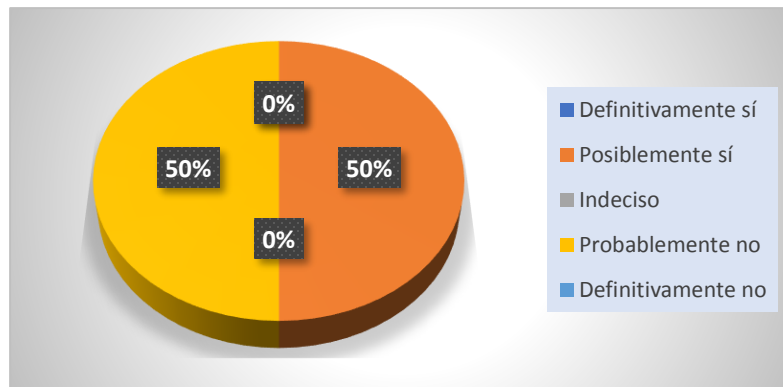
De acuerdo con el gráfico N° 3, se obtuvo como resultado que el 50% de los trabajadores indicaron que probablemente no y el 50% restante estuvieron indecisos, por lo que demuestra que si bien es cierto la empresa tiene en la actualidad estos procedimientos, pero no están adecuadamente definidos y reforzados para el conocimiento de todos sus colaboradores el cual esto les permitiría tener un mejor manejo de sus funciones diarias que contribuyan alcanzar la calidad de procesos obteniendo resultados óptimos para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

**GRÁFICO N° 4: ¿Se tiene establecidas y documentadas las políticas de empresa para otorgar créditos a sus clientes?**



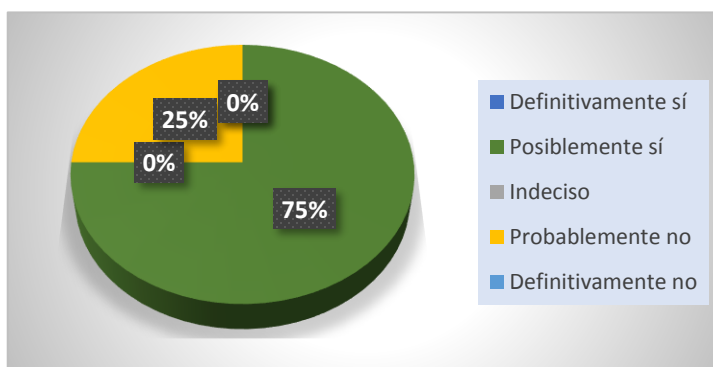
Como se puede apreciar en el gráfico N° 4, el 25% de los encuestados indicó que posiblemente sí se tiene establecido las políticas, también existe un 50% quienes manifestaron que probablemente no y por último un 25% respondió que definitivamente no, por lo que la empresa debería llevar un adecuado manejo de procedimientos donde se muestre éstas políticas correctamente documentadas y sustentadas para que sus colaboradores conozcan los correctos lineamientos de créditos al momento de negociar con los clientes con la finalidad de mantener una cartera sana y confiable.

**GRÁFICO N° 5: ¿Se detiene los despachos a los clientes cuando exceden el límite de crédito?**



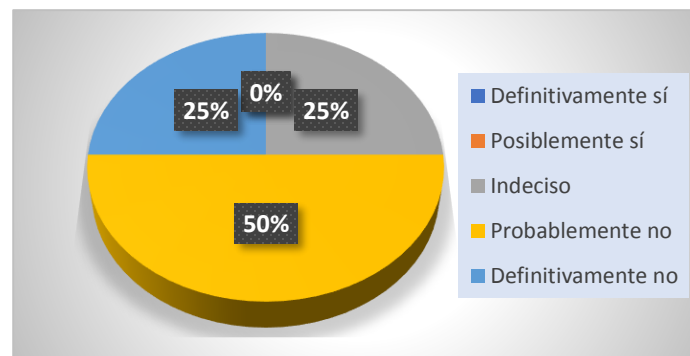
Como se observa en el gráfico N° 5, como resultado se obtuvo que el 50% de los trabajadores indicaron que probablemente no, también existe un 50% quienes manifestaron que posiblemente sí se detiene los despachos a los clientes cuando exceden el límite, por lo que demuestra que la empresa aún no posee un control adecuado en el otorgamiento de créditos cuando este ha sido excedido.

**GRÁFICO N° 6: ¿Los responsables de crédito y cobranzas comunican periódicamente a gerencia la evaluación de la cartera a la empresa?**



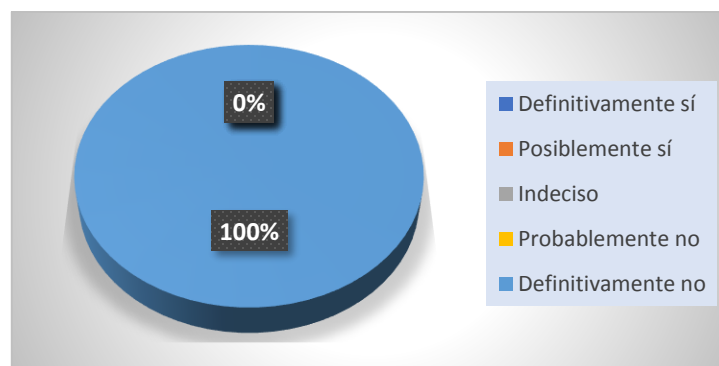
De acuerdo con el gráfico N° 6, el 75% de los trabajadores indicaron que posiblemente sí, también existe un 25% que señaló probablemente no, de tal manera que por la información recibida de los encuestados los responsables de créditos y cobranzas si comunican a los gerentes la evaluación de nuevos clientes, pero se manifestó en algunas ocasiones el no cumplimiento de este procedimiento, ocasionando un riesgo para la empresa.

**GRÁFICO N° 7: ¿Se emite un reporte de saldos por cada cliente y estatus de sus facturas (tiempo, retraso, monto, etc.)?**



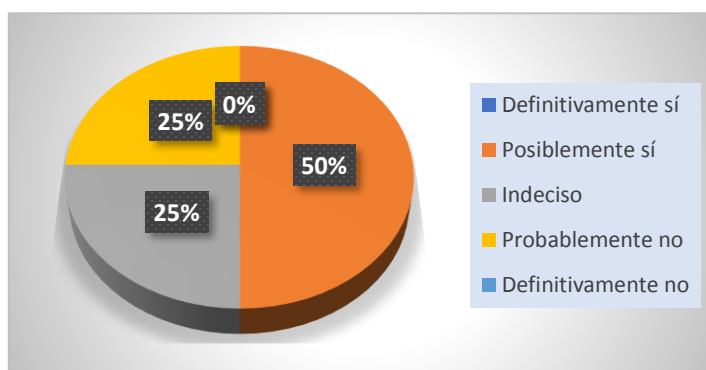
En el gráfico N° 7, el 25% estuvo indeciso con la respuesta, mientras que el 50% indicaron que probablemente no y un 25% indicó que definitivamente no, generando que no haya un seguimiento oportuno de las facturas desde la venta hasta el cobro de la misma, ocasionando una carencia de control y planificación de vencimiento de factura a fin de obtener los pagos oportunamente.

**GRÁFICO N° 8: ¿Se realizan flujos de caja mensualmente para conocer la liquidez de la empresa y tomar decisiones operativas?**



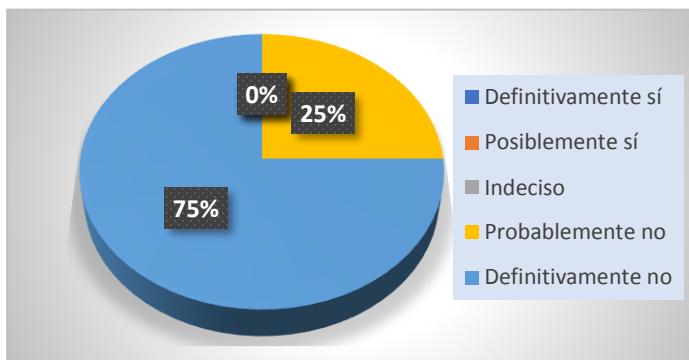
Como se observa en el gráfico N° 8, el 100% de los encuestados manifestaron en forma definitiva la no realización del flujo de caja para conocer la liquidez de la empresa, lo que conlleva que la administración no tenga conocimiento de los ingresos y egresos en forma oportuna, para la toma de decisiones operativas importantes para la empresa.

**GRÁFICO N° 9: ¿La empresa considera algún aspecto para gestionar el riesgo de liquidez?**



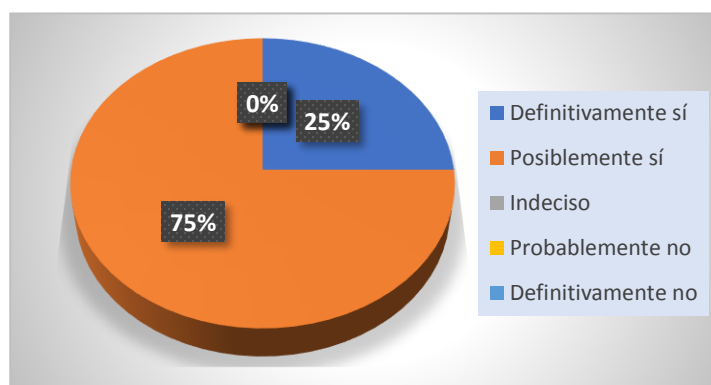
De acuerdo con los resultados del gráfico N° 9, el 50% de los encuestados manifestaron que posiblemente sí la empresa considera algún aspecto para gestionar el riesgo de liquidez, mientras que un 25% está indeciso y un 25% indica que probablemente no, por lo tanto, la empresa podría financiar sus obligaciones con las ventas al contado del día.

**GRÁFICO N° 10: ¿La empresa evalúa su ciclo de negocio periódicamente para afrontar sus decisiones operativas/financieras?**



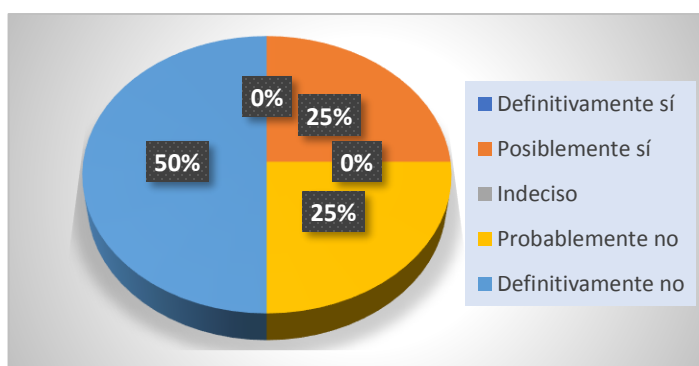
Como se muestra en el gráfico N° 10, el 75% de los encuestados manifestaron que definitivamente la empresa no evalúa su ciclo de negocio, mientras que un 25% indica que probablemente no, por lo que ocasionaría un riesgo al momento de la toma de decisiones operativas y financieras.

**GRÁFICO N° 11: ¿La gestión de cuentas por cobrar optimiza el capital de trabajo de la empresa?**



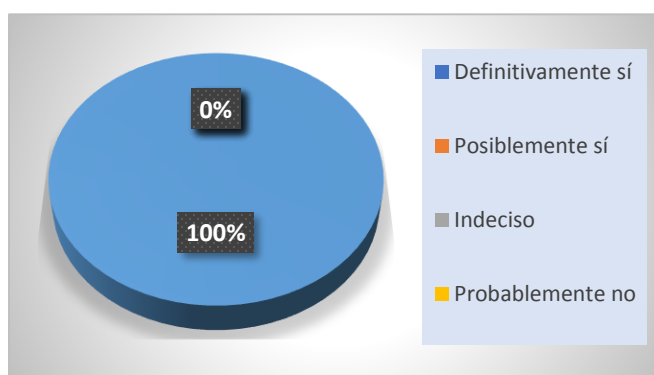
De acuerdo con los resultados del gráfico N° 11, el 75% de los encuestados manifestaron que posiblemente sí y el 25% indica que definitivamente sí la gestión de cuentas por cobrar optimiza el capital de trabajo de la empresa para de esta manera tener más liquidez y rentabilidad de la empresa.

**GRÁFICO N° 12: ¿Se efectúa un seguimiento de documentos cancelados y por cobrar para determinar cuáles son las cuentas morosas?**



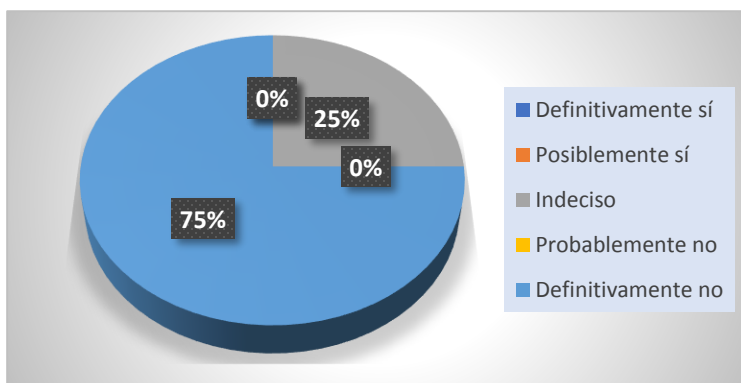
Según en el gráfico N° 12, el 25% de los encuestados indica posiblemente sí, el 25% indica probablemente no y 50% manifestaron que definitivamente no se realiza un seguimiento de los documentos cancelados y por cobrar, por lo que la empresa debería contar un reporte de antigüedad de saldos para acelerar el proceso de cobranza, de esta manera proporcionar más liquidez en la empresa.

**GRÁFICO N° 13: ¿Se ejecuta confirmaciones de las cuentas por cobrar de manera mensual?**



Como se muestra en el gráfico N° 13, el 100% de los encuestados manifestaron que definitivamente no se ejecuta las confirmaciones de las cuentas por cobrar de manera mensual, por lo que genera el nacimiento de clientes morosos, pagos duplicados y/o ingresos no identificados por la empresa.

**GRÁFICO N° 14: ¿Se realizan cobros de intereses por mora a los clientes de créditos que cancelan sus saldos después de la fecha pactada?**





De acuerdo a los resultados en el gráfico N° 14, el 75% de los encuestados manifestaron que definitivamente no se realizan cobros de intereses por mora a los clientes que cancelan sus saldos después de la fecha pactada y el 25% estuvo indeciso con su decisión, de acuerdo a la información proporcionada existen clientes con demora, más aún no se tiene establecido las cobranzas de estos intereses.

## **4.2. Propuestas de Solución**

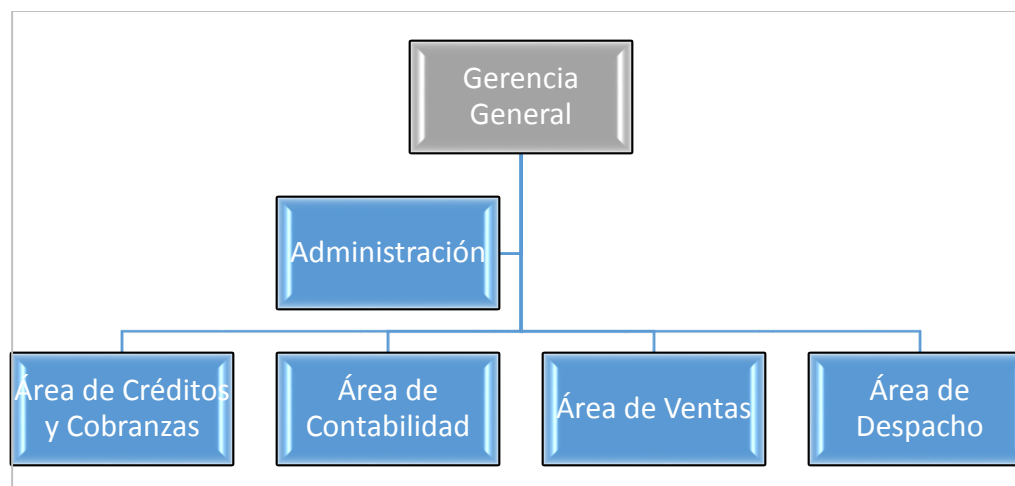
Sabemos que toda empresa se enfrenta a muchos retos, uno de ellos es contar con suficiente liquidez de manera que le permita cumplir con su manera regular.

Basado en los resultados obtenidos en los cuestionarios proponemos la siguiente información para reflejar en forma razonable lo que se espera conseguir para tener resultados óptimos de liquidez para la empresa.

### **4.2.1 Área de Créditos y Cobranzas**

La empresa no tiene un área de crédito y cobranzas en el organigrama por lo que se optó su implementación para que exista una adecuada organización y planeación en los procesos, el cual deberá contar con un sistema que le permita conocer los límites de créditos de cada cliente y los plazos de cobranza establecidos.

Asimismo, tener por separado y claras las funciones de ventas, créditos y cobranzas, para el desarrollo de sus actividades y el de proporcionar mayor eficiencia para el logro de los objetivos. El área de ventas deberá coordinar la emisión correcta del comprobante con facturación por lo que el área de créditos y cobranzas deberá contar con la información oportuna en el sistema para su análisis y posteriormente su cobranza.



En la imagen mostramos como debe estar organizado una empresa, con sus respectivas áreas ordenadas de maneja jerárquica, partiendo de ello de desarrollarán las funciones que tendrán los involucrados de cada área.

#### 4.2.2 Políticas de cuentas por cobrar

Implementar nuevos parámetros con procedimientos en la gestión de cuentas por cobrar, debidamente documentadas y sustentadas que deberán ser claras, definidas y deben estar por escrito, cuya finalidad será de realizar un seguimiento oportuno de las cuentas vencidas, por vencer, separado por importe, tipo de cliente. La revisión de las cobranzas será semanal para detectar oportunamente el vencimiento, pasado los 15 días del vencimiento de la deuda se bloqueará automáticamente los despachos de mercadería.

Asimismo, se debe tener en cuenta que es beneficio para la empresa saber acercarse a sus clientes con amabilidad y cordialidad de manera que se pueda generar más confianza por lo que se programará reuniones consecutivas con el cliente en sus instalaciones para poder facilitar las cobranzas que se realice a ellos.

#### 4.2.3 Políticas de créditos

Implementar parámetros para el procedimiento de créditos a clientes que deben estar debidamente documentado y sustentado para realizar una evaluación crediticia a un cliente que permita minimizar el riesgo por otorgamiento de crédito.

El vendedor deberá llenar una solicitud de crédito donde se indique que producto, importe, plazo de tiempo se le puede otorgar, esto acompañado de ciertos acuerdos y requisitos a través de un contrato firmado por ambas partes, también para conocer si el cliente está apto para obtener el crédito se consultará en la plataforma Sentinel.

De tal manera que se recomienda a la empresa en manejar una política de crédito a 30 días, 60 días y 90 días para un mejor orden y control aminorando los 120 días de crédito actual que se maneja.



Considerar la siguiente documentación para evaluación y otorgamiento de crédito.

- ✓ Verificar, realizar visita al cliente a sus instalaciones.
- ✓ Identificar a las personas de contacto del cliente.
- ✓ Verificar la antigüedad que tiene la empresa en el mercado.
- ✓ Evaluación de EEFF.
- ✓ Solicitud de Vigencia Poder y Ficha Ruc

- ✓ Realizar circulares con los proveedores del cliente.
- ✓ Examinar con tipo entidades financieras trabaja, así como el comportamiento como empresa ante los mismo

#### **4.2.4 Gestión de cobranza**

Se requiere una correcta gestión de cobranzas, para la administración eficiente del dinero que representa el capital de trabajo invertido en cuentas por cobrar a clientes, asimismo los procesos adecuados que suministren información veraz y oportuna de clientes a quienes se les ha otorgado créditos. Se debe realizar los cobros en fechas oportunas separados por montos, plazos, clientes y utilizar medios de pagos como los avisos de vencimiento, recordatorios de cobranzas y notificaciones de cobranzas los cuales el área encargada realizará el seguimiento, más no por los vendedores, los cuáles sólo podrán intervenir en caso se quiera reforzar la cobranza al cliente.

Indicamos métodos a seguir a fin de lograr una gestión eficiente para la empresa.

- ✓ Realizar cobranzas preventivas, comunicar de manera anticipada al cliente sobre su deuda próxima a vencer a fin de que vuestro cliente pueda programar el pago de manera oportuna, esto puede ser mediante la visita de su vendedor haciendo la entrega del reporte de deudas a vencer.
- ✓ Recordatorios de pago, usando herramientas tecnológicas, a través de mensaje por correo, WhatsApp etc.
- ✓ Descuentos por Pronto Pago, concedidos a los clientes que realizan sus pagos con anterioridad al vencimiento de la deuda.

## **CAPÍTULO V**

### **Caso De Práctico**

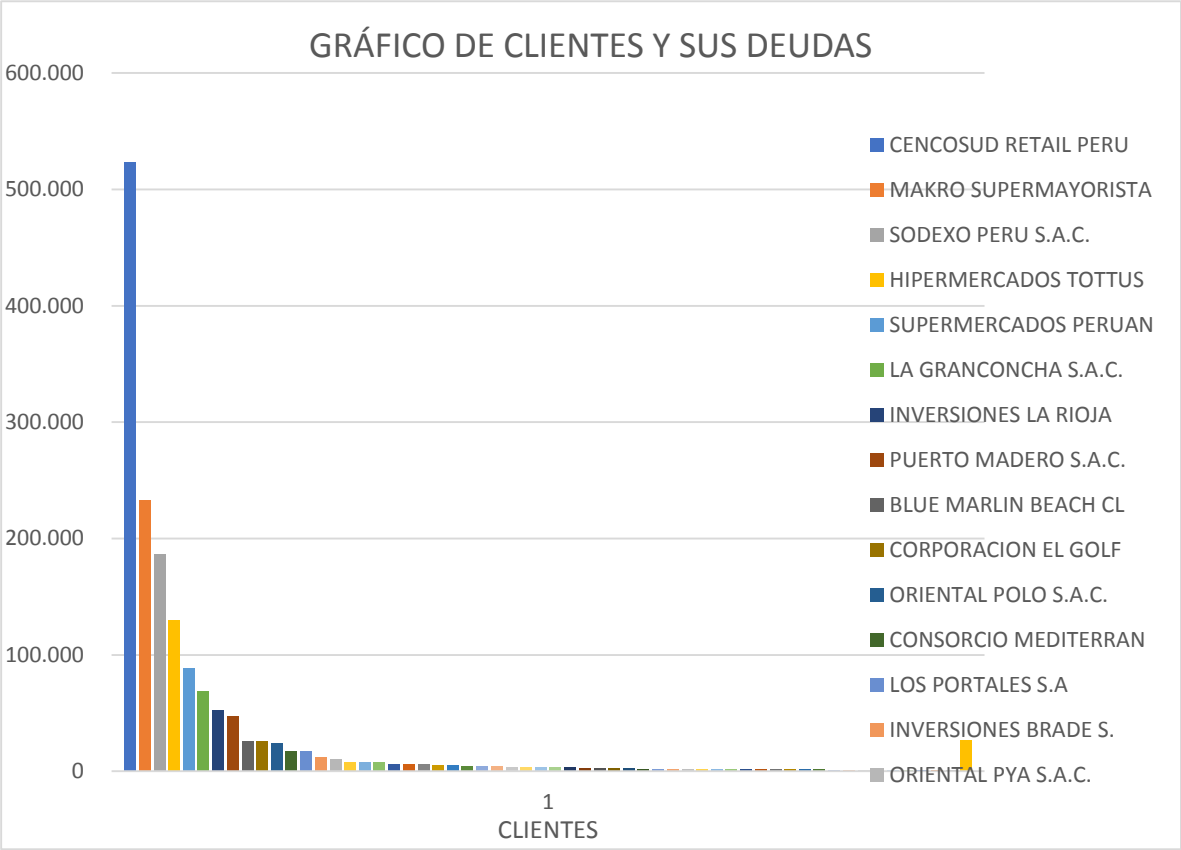
#### **5.1. Planteamiento del caso práctico**

SEA S.A.C, es una empresa fundada en el año 2015 en Lima ubicada en la Av. Monte Fiori N° 331 Of. N° 205 distrito de Santiago de Surco en el departamento de Lima y provincia Lima y se dedica a la comercialización de productos marinos congelados y conservas al por menor y mayor. Abastece hoteles, restaurantes, casinos, supermercados y los hogares, tiene como proveedor principal a SEAFROST S.A.C, siendo una de las empresas pesqueras más grandes del país.

El presente trabajo de investigación pretende analizar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa SEA S.A.C. De acuerdo al diseño de la investigación es aplicada, transversal y como nivel de investigación descriptiva explicativa.

Asimismo, de acuerdo a las evaluaciones realizadas de los estados financieros del periodo 2017, se observó que la empresa tiene un importe de 1, 605,700 en las cuentas por cobrar, representando un 58% del activo. Por ello se realizaron las distintas evaluaciones, entre ellas la evaluación de la gestión de las cuentas por cobrar aquí es donde se encontró que la empresa no cuenta con políticas de créditos y cobranzas definidas, no existe un seguimiento oportuno de un reporte de antigüedad de saldos, donde se detalle de los clientes sus respectivos adeudos y el tiempo de vencimiento desde que se realiza la venta hasta la cobranza de la misma. La manera que lleva el control de sus cobranzas es mediante sus vendedores de tal manera que contabilidad se limita a solo registrar los ingresos sin realizar análisis de esta cuenta.

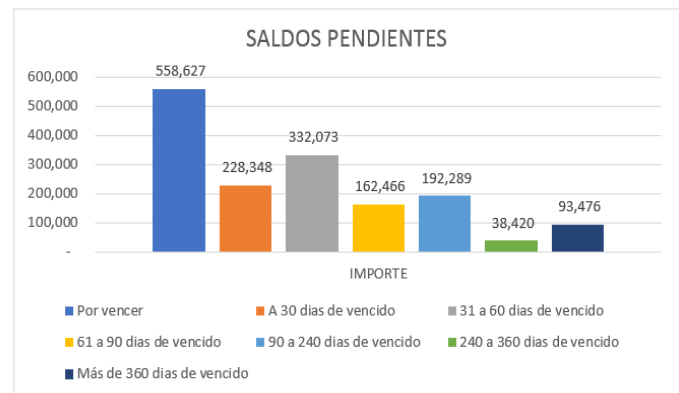
Sus procesos de cobranzas se responsabilizan al vendedor para la recuperación de estos mismos, lo que genera que la disponibilidad de estos cobros es a medida que los vendedores recuperen esas cobranzas para que estas mismas se vuelvan efectivo. Genera que acreciente sus cuentas por pagar por la falta de liquidez oportuna.



En el listado de clientes tenemos como principales clientes a los supermercados por el volumen de compra además de que tienen mayores de días de crédito representando por el 74% de las cuentas por cobrar. Los demás clientes (hoteles, restaurantes, casinos y consumidores finales) representan un 26% de las cuentas por cobrar. Parte del importe grande de los supermercados no necesariamente se debe a los importes de pedidos concedidos sino a la falta de control de seguimiento de entrega de documentos correctos, al revisar el porqué de los atrasos de pagos de estos clientes se conoció el mal manejo de facturación a estos clientes habiendo errores y estos no han sido comunicados de manera oportuna por lo cual genera retrasos en los pagos de facturas.

### Antigüedad De Cuentas Por Cobrar

ANTIGÜEDAD DE SALDOS POR COBRAR COMERCIALES		
DÍAS	IMPORTE	%
Por vencer	558,627	35%
A 30 días de vencido	228,348	14%
31 a 60 días de vencido	332,073	21%
61 a 90 días de vencido	162,466	10%
90 a 240 días de vencido	192,289	12%
240 a 360 días de vencido	38,420	2%
Más de 360 días de vencido	93,476	6%
<b>Total cuentas por cobrar</b>	<b>1,605,700</b>	<b>100%</b>



De acuerdo con la recopilación de información, se muestra en la imagen la antigüedad de deuda de los clientes.

La falta de realizar una correcta gestión de cuentas por cobrar tiene como consecuente el aumento de las cuentas por cobrar, ello repercute en la liquidez de la empresa ocasionando que la empresa caiga en riesgo económico.

Es importante realizar políticas administrativas y/o contables con la finalidad que la empresa tenga un buen desempeño a futuro.



### **5.1.1 Misión**

Llevar a los hogares peruanos deliciosos productos con la más alta calidad.

### **5.1.2 Visión**

Llegar a ser una empresa líder reconocida que distribuye productos marinos congelados y conservas de calidad a todo nivel nacional.

### **5.1.3 Objetivos**

- ✓ Tener una mayor participación en el mercado.
- ✓ Seguir generando más puesto de trabajo.
- ✓ Consolidación de clientes.

### **5.1.4 Valores Corporativos**

- ✓ Ética comercial
- ✓ Transparencia
- ✓ Respeto
- ✓ Compromiso

## 5.2 Estados Financieros Año 2017

### 5.2.1 Estado de situación financiera

**SEA S.A.C**  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
Al 31 de diciembre del 2017  
(Expresado en soles)

**ACTIVO CORRIENTE**

Efectivo y equivalente de efectivo	311,954
Cuentas por cobrar comerciales - Terceros	1,605,700
Cuentas Por cobrar a Relacionadas	0
Cuentas por cobrar al personal, accionistas, directores y gerentes	33,128
Cuentas por cobrar a terceros	53,815
Otras Cuentas por Cobrar Diversas relacionadas	0
Existencias	287,933
Mercadería por recibir	128,449
Servicio Contratado por Anticipado	0
Crédito fiscal	244,867
Anticipos a proveedores	89,559
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>2,755,405</b>

**ACTIVO NO CORRIENTE**

Inmueble, Maquinaria y Equipo Neto de Depreciación	169,266
Depreciación	(44,701)
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>124,565</b>

**TOTAL ACTIVO** **2,879,970**

**PASIVO CORRIENTE**

Tributos y contribuciones por pagar	177,340
Remuneraciones por pagar	56,296
Cuentas por pagar comerciales	68,478
Cuentas por pagar a relacionadas	1,804,022
Cuentas por pagar diversas	3,993
Cuentas por pagar diversas relacionadas	416,579
Provisiones diversas	139,721
Anticipos de clientes	0
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2,666,429</b>

**PATRIMONIO NETO**

Capital social	30,000
Resultados acumulados	(251,262)
Resultado del ejercicio	434,803
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>213,541</b>

**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO** **2,879,970**

## **Análisis**

De acuerdo al estado de situación financiera del año 2017, tenemos el siguiente análisis:

En lo que refiere al capital de trabajo, se analizó los componentes:

Activo corriente	-	Pasivo corriente	
2, 755,405 -		2, 666,429	= 88,976

Al 31 de diciembre de 2017 el capital de trabajo fue positivo en S/ 88,976, debido a que la empresa ha podido solventar sus gastos sin incurrir a obligaciones financieras, esto debido a que ha realizado coordinaciones internas con su matriz para poder obtener mayor rango de tiempo para cancelar sus deudas vinculadas con un importe de 1,804,022 soles. Lo que pone a la empresa en una situación de riesgo por motivo que debería tener una mejor organización de procesos para tener liquidez para el pago de sus deudas en las fechas de vencimiento.

Debemos tener en cuenta que el capital de trabajo es muy importante para la empresa debido a que permita a la misma dirigir sus actividades operativas sin tener limitaciones financieras, posibilitando a la empresa hacer frente a las situaciones emergente sin peligro de un desequilibrio financiero y a si pueda cumplir con todas las obligaciones que pueda tener.

De la misma manera se observa que los activos corrientes financian el pasivo corriente, en mayor proporción por las cuentas por cobrar S/ 1, 605,700 lo cual con adecuados procedimientos de políticas de cobranza se puede tener el efectivo en corto plazo.

La empresa posee en su activo corriente un efectivo de S/ 311,9547, así también tenemos que las ventas realizadas al crédito ascienden al 58% del activo corriente correspondientes al ejercicio 2017 como cobranzas de años anteriores que hasta la fecha no han sido cobradas.

Esto quiere decir que la empresa para un mejor rendimiento implementaría una adecuada gestión de cobranza ya que para poder cubrir sus obligaciones con terceros en corto plazo de acuerdo a los estándares de vencimiento.

### 5.2.2 Estado de Resultados

<b>SEA S.A.C.</b> <b>ESTADO DE RESULTADOS</b> Al 31 de diciembre del 2017 (Expresado en soles)	
Ventas Netas	9,255,191
Descuento sobre ventas	-545,024
Costo de ventas operacionales	-6,225,982
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2,484,185</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	
Gastos de Ventas	-1,318,028
Gastos de Administracion	-537,585
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>628,572</b>
Gastos Financieros	-6,430
Ingresos Financieros	-
Diferencia de Cambio neto	10
Ganancia por diferencia de cambio	-
Otros Gastos	-28,240
Otros Ingresos	2,335
<b>UTILIDAD ANT. DE PART. E IMP.</b>	<b>596,247</b>
Participacion de los trabajadores	
<b>RESULTA ANT. IMP. A LA RTA.</b>	<b>596,247</b>
Impuesto a la Renta	166,949
<b>UTIL./PERD.</b>	<b>429,298</b>

### Análisis

Las ventas netas del año 2017 fueron de 8, 710,167 soles con un costo de venta de 6, 225,982 soles. Tiene un costo de venta equivalente como también gastos de operación lo que genera una utilidad operativa positiva a en el ejercicio 429,298 soles, lo cual se observa que a pesar de los gastos adquiridos por puede lograr a futuro tener mayor utilidad con un buen funcionamiento de la empresa.

### Ratios Financieros Año 2017

#### Ratio de Liquidez:

<b>Razón Circulante</b>	<b>Activo Corriente</b>	<b>2,755,405</b>
	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>2,666,429</b>
		<b>1.03</b>

El valor del ratio Razón circulante de la empresa SEA S.A.C. en el año 2017 está en torno a 1,03 el cual es un índice aceptado de liquidez el cual tiene solvencia y puede tener capacidad de pago a sus deudas, pero puede mejorar para tener mayores posibilidades para satisfacer sus deudas a corto plazo.

<b>Prueba Acida</b>	<b>A. Cte- Inventario</b>	<b>2,467,472</b>
	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>2,666,429</b>
		<b>0.93</b>

La empresa SEA S.A.C. en el año 2017 por cada sol de deuda, la entidad dispone 0.93 de los activos disponibles y exigibles para hacer frente a sus obligaciones corrientes es decir que estaría en el límite de cancelar su totalidad de pasivos a corto plazo sin vender sus mercaderías.

<b>Capital de Trabajo</b>	<b>A. Cte - P. Cte</b>	<b>2,755,405 -</b>
		<b>2,666,429</b>
		<b>88,976</b>

El capital de trabajo de la empresa SEA S.A.C. en el año 2017 está comprendido por 88, 975,95 que se obtiene una vez cancelado el total de sus obligaciones corrientes con el cual aún podrán utilizarlo para cubrir las demás obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.

### Ciclo Económico 2017

#### A) CUENTAS POR COBRAR

VENTAS	10,277,997	6.40	360	56
CUENTAS POR COBRAR	1,605,700		6.40	

De acuerdo con el resultado obtenido se deduce que la empresa desde que vende demora 56 días en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo cabe mencionar que las cuentas por cobrar son las ventas al crédito.

Debemos tener en cuenta que las ventas al crédito aumentan cuando la empresa otorga mucho crédito sin tener en cuenta si sus clientes son buenos o malos pagadores.

#### B) ROTACION DE INVENTARIOS 2017

COSTOS DE VENTAS	6,225,982	21.62	360	17
INVENTARIOS	287,933		21.62	

Conforme al resultado obtenido nos indica que la empresa SEA S.A.C. mantiene en el almacén sus inventarios 17 días.

#### C) ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR

COSTO DE VENTAS	612,222	8.94	360	40
CUENTAS POR PAGAR	68,478		8.94	

Observando los resultados, deducimos que la empresa paga a sus proveedores cada 40 días, mientras que sus cuentas por cobrar se vuelven efectivas cada 56 días. Esto nos indica se empeña más en realizar sus pagos a proveedores, que en recuperar su dinero. Se debe optimizar las políticas de cobranzas a fin de mejorar estos resultados.

### 5.3 Estados Financieros Proyectado Año 2018

#### 5.3.1 Estado de situación financiera proyectado

SEA S.A.C			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
Al 31 de diciembre del 2018			
(Expresado en soles)			
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
	2.018		2018
Efectivo y equivalente de efectivo	141.280	Tributos y contribuciones por pagar	161.218
Cuentas por cobrar comerciales - Terceros	693.454	Remuneraciones por pagar	21.888
Cuentas Por cobrar a Relacionadas	154.877	Cuentas por pagar comerciales	74.315
Cuentas por cobrar al personal, accionistas, directores y ger	33.128	Cuentas por pagar a relacionadas	778.188
Cuentas por cobrar a terceros	53.815	Cuentas por pagar diversas	
Otras Cuentas por Cobrar Diversas relacionadas		Cuentas por pagar diversas relacionadas	6.579
Existencias	312.658	Provisiones diversas	
Existencias por recibir		<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1.042.188</b>
Servicio Contratado por Anticipado	1.500		
Crédito fiscal	145.897	Obligaciones financieras	14.860
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1.536.609</b>	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>14.860</b>
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	
Inmueble, Maquinaria y Equipo Neto de Depreciación	234.521	Capital social	30.000
Depreciación	(61.301)	Resultados acumulados	183.541
		Resultado del ejercicio	439.240
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>173.220</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>652.781</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.709.829</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.709.829</b>

**5.3.2 Estado de resultados proyectado**

<b>SEA S.A.C</b> <b>ESTADO DE RESULTADOS</b> <b>AL 31 de diciembre del 2018</b> <b>(Expresado en soles )</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Final 31/12/2018</b>
Ventas netas	9.236.434
Descuento sobre ventas	(456.132)
Costo de ventas operacionales	(5.851.091)
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2.929.211</b>
Gastos de venta	(1.220.643)
Gastos operativos	(628.712)
Gastos de Administración	(318.951)
<b>UTILIDAD(PERDIDA)DE OPERACIÓN</b>	<b>760.905</b>
Gastos Financieros	(4.157)
Ingresos Financieros	-
Diferencia de cambio neto	(6.490)
Ganancia por diferencia de cambio	-
Otros Gastos	(179.820)
Otros Ingresos	(190.467)
<b>UTILIDAD ANTES DE IMP.Y PARTC.</b>	<b>570.438</b>
Impuesto a la Renta	(131.197)
Impuesto a la Renta Diferido	-
	<b>439.240</b>
<b>Estado de Resultados según Cía</b>	<b>439.240</b>



**Flujo De Caja Proyectado Año 2018**

FLUJO DE CAJA	MES 01	MES 02	MES 03	MES 04	MES 05	MES 06	MES 07	MES 08	MES 09	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
<b>SALDO INICIAL</b>	311954	265.004,00	243.806,82	78.131,42	135.332,63	55.010,07	1.051,58	182.756,44	315.189,54	223.257,51	113.279,02	116.447,88	
<b>INGRESOS</b>													
Ingresos por ventas	985.446,00	1.068.343,84	930.150,27	824.070,61	819.348,67	712.396,74	661.376,32	647.323,04	624.120,36	659.351,93	688.592,25	646.060,63	9.266.581
Otros ingresos													
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.297.400,00</b>	<b>1.333.347,84</b>	<b>1.173.957,09</b>	<b>902.202,03</b>	<b>954.681,29</b>	<b>767.406,81</b>	<b>662.427,90</b>	<b>830.079,48</b>	<b>939.309,89</b>	<b>882.609,43</b>	<b>801.871,27</b>	<b>762.508,51</b>	<b>11.307.802</b>
<b>EGRESOS</b>													-
Compras mercaderia			853.630,00	602.334,00	733.402,00	418.144,00	356.837,00	279.408,00	483.245,00	437.590,00	424.960,00	486.160,00	
saldo compras mercaderia	700.000,00	700.000,00	80.000,00			200.000,00				100.000,00	24.022,00		1.804.022
Otras cuentas relacionadas 2017								100000	100000	100000	100000		
Impuesto a la renta		12.684,75	18.121,65	10.675,16	12.116,44	11.266,52	9.141,65	9.705,53	9.436,72	9.164,83	11.266,86	9.761,77	123.342
Gastos administrativos		39.493,13	44.069,42	46.931,47	45.884,69	37.628,68	33.835,74	38.840,43	35.545,21	38.129,08	35.656,69	38.255,27	434.270
Gastos operativos		36.725,08	38.701,37	42.115,56	43.238,87	41.784,27	31.998,81	33.325,51	35.711,80	32.266,27	35.794,18	33.375,80	405.038
Gastos de ventas		50.570,97	55.761,14	59.271,12	59.487,13	51.989,67	42.316,17	48.068,39	46.571,56	46.638,14	48.181,57	48.068,92	556.925
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>1.016.996,00</b>	<b>1.083.998,93</b>	<b>1.090.283,58</b>	<b>761.327,31</b>	<b>894.129,14</b>	<b>760.813,14</b>	<b>474.129,36</b>	<b>509.347,86</b>	<b>710.510,30</b>	<b>763.788,33</b>	<b>679.881,30</b>	<b>615.621,76</b>	<b>9.360.827</b>
<b>FLUJO NETO ECONOMICO</b>	<b>280.404,00</b>	<b>249.348,91</b>	<b>83.673,51</b>	<b>140.874,72</b>	<b>60.552,16</b>	<b>6.593,67</b>	<b>188.298,53</b>	<b>320.731,63</b>	<b>228.799,60</b>	<b>118.821,11</b>	<b>121.989,97</b>	<b>146.886,75</b>	
Servicio de la deuda - leasing	15.400,00	5.542,09	5.542,09	5.542,09	5.542,09	5.542,09	5.542,09	5.542,09	5.542,09	5.542,09	5.542,09	5.542,09	76.363
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>265.004,00</b>	<b>243.806,82</b>	<b>78.131,42</b>	<b>135.332,63</b>	<b>55.010,07</b>	<b>1.051,58</b>	<b>182.756,44</b>	<b>315.189,54</b>	<b>223.257,51</b>	<b>113.279,02</b>	<b>116.447,88</b>	<b>141.279,65</b>	<b>1.870.547</b>

## Ratios Financieros Año 2018

### Ratios de Liquidez:

<b>Razón Circulante</b>	Activo Corriente	<u>1.536.609</u>
	Pasivo Corriente	1.042.188
		<b>1,47</b>

El valor del ratio razón circulante de la empresa SEA S.A.C. en el año 2018 está en torno a 1,47 el cual es un índice aceptado de liquidez que tiene solvencia y puede tener capacidad de pago a sus deudas, pero puede mejorar para tener mayores posibilidades para satisfacer sus deudas a corto plazo.

<b>Prueba Ácida</b>	A. Cte- Inventario	<u>1.223.951</u>
	Pasivo Corriente	1.042.188
		<b>1,17</b>

La empresa SEA S.A.C. en el año 2018 por cada sol de deuda, la entidad dispone 1.17 de los activos disponibles y exigibles para hacer frente a sus obligaciones corrientes es decir que prescindiendo de sus existencias aun así podría cubrir sus obligaciones a pagar.

<b>Capital de Trabajo</b>	A. Cte - P. Cte	<u>1.536.609</u>
		1.042.188
		<b>494.421</b>

El capital de trabajo de la empresa SEA S.A.C. en el año 2018 está comprendido por 494,422 que se obtiene una vez cancelado el total de sus obligaciones corrientes con el cual aún podrán utilizarlo para cubrir las demás obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.

El capital de trabajo de la empresa SEA S.A.C. en el año 2018 está comprendido por 494,422 que se obtiene una vez cancelado el total de sus obligaciones corrientes con el cual aún podrán utilizarlo para cubrir las demás obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.

### Ciclo Económico

#### A) ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

VENTAS	<u>9.236.434</u>	13,32	<u>360</u>	27
CUENTAS POR COBRAR	693.454		13,32	

De acuerdo al resultado obtenido se deduce que la empresa desde que vende demora 27 días en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo cabe mencionar que las cuentas De acuerdo a la proyección del 2018, se deduce que al aplicar políticas nuevas y seguimiento de las cobranzas este ratio empieza a disminuir a un mayor control.

#### B) ROTACIÓN DE INVENTARIOS

COSTOS DE VENTAS	<u>5.851.091</u>	18,71	<u>360</u>	19
INVENTARIOS	312.658		18,71	

Conforme al resultado obtenido nos indica que la empresa SEA S.A.C. mantiene en el almacén sus inventarios 19 días.

<b>C) <u>ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR</u></b>					
COSTO DE VENTAS	5.851.091	7,52	360	48	
CUENTAS POR PAGAR	778.188		7,52		

De acuerdo con el resultado, nos indica que la empresa mantiene un crédito con sus proveedores de 48 días. Asimismo observando los resultados, deducimos que la empresa paga a sus proveedores cada 48 días, mientras que sus cuentas por cobrar se vuelven efectivas cada 27 días. Como se observa la rotación de las cuentas por cobrar disminuyeron en 13 días después de haber replanteado sus políticas, además de que se haya implementado un mejor control en sus cobranzas, a la vez pudo pagar a sus proveedores

## CONCLUSIONES

De acuerdo con la investigación desarrollada concluimos:

Se determinó que la gestión de las cuentas es importante para la recuperación del efectivo por el crédito comercial. La empresa SEA S.A.C. posee un 1.03 soles como ratio de liquidez para afrontar sus compromisos siendo un índice aceptable. Las cuentas por cobrar representan un 58% del activo corriente esto demuestra que requiere fortalecer la gestión en cobros para no ver afectados sus objetivos financieros en corto y largo plazo.

Se concluye que los procedimientos y políticas son importantes para una gestión correcta de las cuentas por cobrar ya que están son las guías para la ejecución de toma de decisiones en esta área, de no tener establecidas las orientaciones no podría haber un control correcto. Se observa que la empresa obtiene un mejor rendimiento a tomar procedimientos cobranzas con políticas establecidas porque las proyecciones de su liquidez van mejorando.

La relación que existe del fondo de maniobra con la liquidez nos muestra que mientras sea positivo la empresa está apta para poder cumplir con sus obligaciones. La empresa SEA en el año 2017 tuvo como resultado un fondo de maniobra de 88,976 soles, representando que puede financiar sus necesidades operativas inmediatas. Por lo tanto el fondo de maniobra nos

da la capacidad de atender nuestros pagos en corto plazo y poder seguir desarrollando con normalidad nuestras actividades.

Por otro lado, morosidad afecta de manera significativa en la liquidez de la empresa, es así como se puede observar en el rubro de efectivo y equivalente de efectivo por el importe de 311,954 y las cuentas por cobrar por 1,605,700 para el año 2017. Se ha otorgado créditos por parte de gerencia, recomendación o referencia de terceros estos casos sin alguna evaluación minuciosa, por lo tanto, los procedimientos establecidos eran infringidos por parte de la misma gerencia contribuyendo a una gestión deficiente con lo que respecta a cuentas por cobrar.

En lo que respecta a las evaluaciones realizadas la empresa SEA S.A.C. no cuenta establecido con un área de créditos y cobranzas, con manual de procedimiento y funciones definidas, un 75% nos informa que no hay evaluación de los ciclos de negocios periódicamente para afrontar decisiones operativas y financieros, ni un monitoreo constante de sus cuentas por cobrar, debido a que son llevados de manera interna y a criterio de la parte administrativa, adicional a ello la empresa no presenta flujos de caja mensual, así como también no manejan procedimientos adecuados para la aprobación de líneas de créditos.

Como resultado de recabar, clasificar y evaluar la información de nuestra investigación concluimos que la empresa SEA S.A.C. no cuenta con la implementación de controles adecuados ocasionando una inadecuada gestión de cuentas por cobrar que a futuro puede dificultar conocer la liquidez para pagos a terceros y/o la posibilidad de realizar nuevas inversiones para el aumento de rentabilidad en la empresa

## **RECOMENDACIONES**

De acuerdo con los resultados obtenidos con respecto a los créditos otorgados, se recomienda implementar políticas de crédito, la correcta división de funciones como de ventas, créditos y cobranza para un mejor control el cual nos garantice la recuperación de las cuentas por cobrar en los plazos que se establezcan.

Se recomienda analizar la capacidad de endeudamiento de los clientes, de modo que se debe mejorar las evaluaciones y análisis de créditos otorgados a los clientes tomando información como: su rubro del negocio, información de riesgo crediticio, estados financieros, motivo de la solicitud de crédito, tiempo e importe de línea de crédito, con el fin de evitar riesgos futuros de morosidad que perjudiquen a la empresa. Por otro lado, se debe capacitar al personal con los procedimientos establecidos y asignar una correcta segregación de funciones con la finalidad de que cada empleado realice sus actividades de acuerdo a sus conocimientos y capacidades, de esta manera se obtendrá mejores resultados.

Debe existir una planeación y organización en la gestión de cuentas por cobrar, a fin de establecer políticas en la gestión de cobranzas efectivas realizando un seguimiento y estudio riguroso de los clientes de acuerdo a la antigüedad de la deuda vencida de 30 días, 60 días, 90 días,



240 días y más de 240 días para realizar las llamadas, envíos de correos y/o carta notarial de cobranza en caso de clientes críticos.

Además, se debe implementar un seguimiento del ciclo de negocio de la empresa y proyectar un flujo de caja mensual para que la empresa tenga conocimiento de los ingresos y egresos en que está situada, de manera que esta información será de gran importancia para la toma decisiones.

## BIBLIOGRAFÍA

- De Jaime J. (2013). *La gestión del control de la empresa*. Madrid: Esic
- Haro A. y Rosario J. (2017). *Gestión financiera*. España: Universidad de Almería
- Herrera D. (2013). *Análisis financieros para los no financieros*.
- Lawrence J. (2013). *Administración Financiera*. México: Pearson
- Morales J. y Morales A. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Editorial Patria
- Hernández, Arturo y otros (2018) Metodología de la investigación científica (consulta 11 de junio del 2019) (<https://books.google.com.pe/books?id=y3NKDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=metodologia+de+la+investigacion&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwitoYSGpOLiAhXsqlkKHVYjCG0Q6AEILTAB#v=onepage&q=encuesta&f=false>)
- Muñoz, Carlos (2016) Metodología de la investigación (consulta 15 de enero 2019)(<https://books.google.com.pe/books?id=DflcDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=metodologia+de+la+investigacion&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwjs6cevlOLiAhWSxVkJHQTAK4Q6AEILTAB#v=onepage&q=inductivo&f=false>)
- Rodríguez L. (2015). *Análisis de los estados financieros*. México: MC GRAW HILL.
- Sampieri.R., Collado.C., Baptista.M., (2014). *Metodología de la investigación*. México: MC GRAW HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

# ANEXOS

UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD**  
**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**

**I. DATOS GENERALES.**

Apellidos y nombres del experto: CPC Miguel Angel Casusol Ceclen

1.2. Cargo e institución donde labora: Docente de la Facultad de Contabilidad-UTP

1.3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: Cuestionario para evaluar la gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa SEA S.A.C.

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente e 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Eficiente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					85%
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables					85%
3. ACTUALIDAD	Adecuado el alcance de ciencia y tecnología.					90%
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					90%
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de calidad y cantidad.					90%
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema de evaluación y desarrollo de capacidades de los involucrados.					85%
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos-científicos de la contabilidad.					90%
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					90%
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					85%
10. OPORTUNIDAD	El instrumento ha sido aplicado en el momento oportuno o más adecuado.					90%

**II. OPINION DE APLICABILIDAD:**

EL INSTRUMENTO CUMPLE CON EL OBJETIVO DE COORDINAR  
 LA INVESTIGACIÓN DE LA EMPRESA SATISFACTORIA

**III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

88%

Lima, 22 de Agosto del 2018

CPC Miguel Angel Casusol Ceclen

**INSTRUMENTO APLICADO**

El instrumento aplicado para este trabajo de investigación fue la encuesta conformado por 10 preguntas seleccionadas a 4 colaboradores de la empresa SEA S.A.C quienes laboran en el área de ventas y contabilidad.

**Elaboración de las preguntas para la encuesta**  
**(Cuadro N° 1)**

IT	PREGUNTAS	DS	PS	I	PN	DN
1.-	¿La empresa cuenta con un departamento de créditos y cobranzas?					
2.-	¿Se tiene separado claramente las funciones de ventas, facturación y cobranzas?					
3.-	¿Existen procedimientos administrativos y/o contables desarrollados para la empresa SEA S.A.C. para la gestión de cuentas por cobrar?					
4.-	¿Se tiene establecidas y documentadas las políticas de empresa para otorgar créditos a sus clientes?					
5.-	¿Se detiene los despachos a los clientes cuando exceden el límite de crédito?					
6.-	¿Los responsables de crédito y cobranzas comunican periódicamente a gerencia la evaluación de la cartera de clientes nuevos a la empresa?					
7.-	¿Se emite un reporte de saldos por cada cliente y estatus de sus facturas (tiempo, retraso, monto, etc.)?					
8.-	¿Se realizan flujos de caja mensualmente para conocer la liquidez de la empresa y tomar decisiones operativas?					
9.-	¿La empresa considera algún aspecto para gestionar el riesgo de liquidez?					
10.-	¿La empresa evalúa su ciclo de negocio periódicamente para afrontar sus decisiones operativas/financieras?					
11.-	¿La gestión de cuentas por cobrar optimiza el capital de trabajo de la empresa?					

12.-	¿Se efectúa un seguimiento de documentos cancelados y por cobrar para determinar cuáles son las cuentas morosas?					
13.-	¿Se aplica el uso del fondo de maniobra para financiar las necesidades operativas de corto de plazo?					
14.-	¿Se realizan cobros de intereses por mora a los clientes de créditos que cancelan sus saldos después de la fecha pactada?					

**LEYENDA:**

**DS** : Definitivamente sí

**PS** : Posiblemente sí

**I** : Indeciso

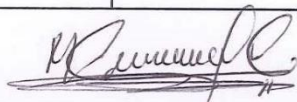
**PN** : Probablemente No

**DN** : Definitivamente No

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

TEMA : GESTION EN LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA SEA S.A.C. DURANTE EL PERIODO 2017

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>GENERAL</b>	<b>GENERAL</b>			
¿Cuál es el efecto que genera la gestión en las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa SEA S.A.C. durante el periodo 2017?	Determinar cuál es el efecto de la gestión en las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa SEA S.A.C. durante el periodo 2017	Gestión de Cuentas por Cobrar	Procedimiento de Créditos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Políticas de créditos</li> <li>- Número de clientes</li> <li>- Reporte de deudas</li> </ul>
			Procedimiento de Cobranza	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Políticas de cobranzas</li> <li>- Antigüedad de cuentas por cobrar</li> </ul>
			Control	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Auditorías</li> <li>-Reporte gerenciales</li> <li>-Custodia de documentos</li> </ul>
<b>ESPECÍFICOS</b>	<b>ESPECÍFICOS</b>			
¿De qué manera las políticas y procedimientos administrativos y/o contables se relaciona con la liquidez de la empresa SEA S.A.C.?	Establecer de que manera se relacionan las políticas, procedimientos administrativos y/o contables con la liquidez de la empresa SEA S.A.C..		Estados Financieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Flujo de caja</li> <li>- Estado de Resultado</li> <li>- Estado de situación financiera</li> </ul>
¿ De qué manera se relaciona el fondo de maniobra con la liquidez de la empresa SEA S.A.C.?	Determinar de qué manera se relaciona fondo de maniobra con la liquidez de la empresa SEA S.A.C.	Liquidez	Ratios de Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Situación corriente</li> <li>- Prueba ácida</li> <li>- Capital de trabajo</li> </ul>
¿Cómo afecta la morosidad en la liquidez de la empresa empresa SEA S.A.C?	Determinar cómo afecta la morosidad en la liquidez de la empresa SEA S.A.C.		Ratios de Gestión	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ciclo de negocio</li> <li>- Rotación de existencias</li> <li>- Rotación de cuentas por cobrar</li> <li>- Rotación de cuentas por pagar</li> </ul>

  
MIGUEL CASUSO CEZÓN